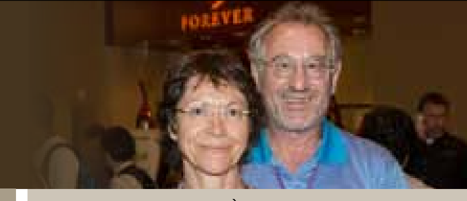
**JANVIER 2013**
ALLEMAGNE, AUTRICHE ET SUISSE

# FOREVER DEBUT

## SENS-TU TON CORPS?

**UNE GRANDE PREMIÈRE: FOREVER PRÉSENTE LE PREMIER SKIN GUIDE – POUR TOUTES LES BEAUTÉS, ET UNE RÉFÉRENCE POUR TOUT LE SECTEUR!** VOUS Y TROUVEREZ TOUS LES PRODUITS POUR UN ÉTAT OPTIMAL DE VOTRE PEAU, POUR VOTRE BEAUTÉ ET POUR UNE APPARENCE RAYONNANTE. PIA GERSTENMAIER, CHIEF OPERATIONS OFFICER POUR L'ALLEMAGNE, L'AUTRICHE ET LA SUISSE, A RÉUNI LES CONNAISSANCES SPÉCIALISÉES QU'ELLE A ACCUMULÉES DES ANNÉES DURANT DANS CE SKIN GUIDE. «VEILLEZ PARTICULIÈREMENT À MES CONSEILS TRÈS PERSONNELS», A RECOMMANDÉ CETTE EXPERTE EN MATIÈRE DE BEAUTÉ. **LE NOUVEAU SKIN GUIDE SERA PRÉSENTÉ EN EXCLUSIVITÉ LORS DU KICK-OFF 2013, LES 19 ET 20 JANVIER À MUNICH.** PLUS D'INFORMATIONS À PROPOS DU PREMIER SKIN GUIDE… **EN PAGE 04**



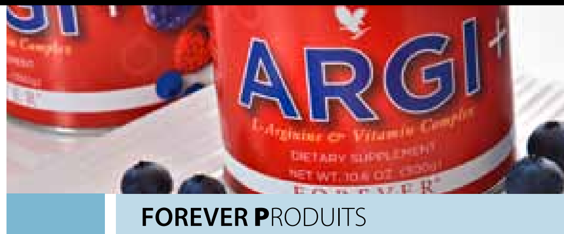

06 **FOREVER S**UCCÈS

### UNE SECONDE VIE AVEC FOREVER

«Nous avions une vie AVANT Forever, et nous avons désormais une seconde vie AVEC Forever. Le concept Forever permet à chacun de choisir sa vie et son temps – c'est extraordinaire et fascinant», déclarent Viviane Ehrli et Hanspeter de Sepibus, Soaring Managers originaires de Suisse.



**PLUS D'INFORMATIONS AU SUJET D'UNE BELLE VIE AVEC FOREVER**
**EN PAGE 06**




08 **FOREVER P**RODUITS

### ARGI+ EST UN BEST-SELLER ABSOLU

Il vous apporte les vitamines les plus importantes et un acide aminé semi-essentiel, la L-arginine, favorables à votre mode de vie actif.

**PLUS D'INFORMATIONS SUR LE PRODUIT ARGI+**
**EN PAGE 08**




13 **FOREVER M**ARKETING

### FORMATIONS POUR LA PRESENTATION CLIENTS

Mettez de nouveaux accents dans votre business grâce à la présentation clients de Forever! Comment transmettre les informations justes et les plus importantes de manière authentique et avec votre propre personnalité – vous pourrez vous entraîner à cela dans les formations du coach de motivation Antony Fedrigotti.

**PLUS D'INFORMATIONS AU SUJET DES NOUVEAUX TRAININGS DE FOREVER**
**EN PAGE 13**

**JANVIER 2013**
ALLEMAGNE, AUTRICHE ET SUISSE **www.flp-de.de www.flp-at.at www.flp-ch.ch**





**Rex Maughan** Chairman of the Board & Chief Executive Officer
Forever Living Products International



**Dr. Florian Kaufmann** Managing Director
Forever Allemagne, Autriche et Suisse

*«C'est de tout cœur que je vous souhaite, à vous et à vos familles, une bonne et heureuse nouvelle année, sous le signe de la prospérité et de la santé – également avec Forever!»*
DR. FLORIAN KAUFMANN

# JANVIER 2013, UNE NOUVELLE ÉTAPE D'ENCADREMENT

L'encadrement. Comment définit-on ce mot? Des auteurs, des philosophes et des hommes d'État ont tenté d'expliquer au fil du temps ce qui caractérise un grand dirigeant. Pour ce qui me concerne, il s'agit d'un principe tellement important que, lors de notre dernier Super Rally, nous avons parlé de l'encadrement comme l'un des quatre principaux éléments pour la construction couronnée de succès d'une affaire avec Forever.

J'ai lu récemment un article dans Forbes Magazine au sujet d'une grande personnalité de l'encadrement – Vince Lombardi. Dans les années soixante, Lombardi a conduit trois fois l'équipe de football Green Bay Packers au titre de Super Bowl et est réputé avoir été l'un des plus grands entraîneurs de tous les temps. Bien qu'il ait assurément mérité sa réputation d'entraîneur dur et exigeant, Lombardi avait en même temps un côté extrêmement attentionné. Un joueur a déclaré: «Jamais je n'avais été aimé à ce point par quelqu'un qui ne fait pas partie de ma famille. Nous savions tous qu'il ferait tout pour nous… absolument tout. Pour cet homme-là, nous aurions déplacé des montagnes.»

Je me suis donc posé la question de savoir quelles sont les qualités que j'ai pu observer durant toutes mes années d'expérience chez Forever Living Products au niveau de nos plus importantes personnalités d'encadrement. Comment pouvons-nous inspirer également à l'avenir les personnes à tous les niveaux de notre entreprise pour un succès aussi merveilleux? Voici trois stratégies qui ont fait leurs preuves et que j'ai trouvées chez tous ceux que j'appelle les «cadres du niveau supérieur».

**SOYEZ UN EXEMPLE**
J'ai constaté que les personnalités d'encadrement du «niveau supérieur» agissent bien plus en montrant le bon exemple qu'avec des mots. Faites une liste de tous les traits caractéristiques que vous aimeriez voir au niveau de votre Downline. Ils peuvent par exemple être les suivants: assumer ses responsabilités, encourager le succès d'autrui, fixer des objectifs et saisir les opportunités. Puis prenez le temps d'évaluer votre propre comportement et assurez-vous que vos actions coïncident avec ce que vous attendez des autres. Agir en donnant le bon exemple est l'une des meilleures manières de motiver les autres et d'obtenir leur respect. Si les autres voient votre succès et votre bonheur comme un exemple, ils travailleront dur pour atteindre eux aussi cet objectif.

**ENCOURAGEZ LES AUTRES**
Lao-Tseu, le grand philosophe chinois, enseignait que «le meilleur dirigeant est celui dont les gens perçoivent à peine l'existence, et qui, lorsque son travail est fait et que son objectif est atteint, déclare: c'est nous seuls qui avons réalisé cela.» Même si les gens aiment être dirigés et comptent volontiers sur leurs dirigeants, ils construisent mieux une affaire couronnée de succès s'ils ont confiance en leurs capacités et en leurs talents. La clé est de créer un environnement qui encourage à la fois le succès et la disposition à prendre des risques, même si les risques ne mènent pas toujours au succès. Encouragez, inspirez et motivez efficacement ceux avec qui vous travaillez par vos éloges et votre estime, et observez ce qu'il en résultera!

**FAITES PREUVE DE COMPASSION**
Le test qui est probablement le meilleur pour filtrer le niveau d'encadrement supérieur est la capacité à faire preuve de bonté et de compassion envers les autres. J'ai lu récemment un livre du coach de motivation Harvey Mackay: il a interviewé de nombreuses personnes qui avaient perdu leur travail en raison de la résiliation de leur contrat, mais qui avaient surmonté ce coup du destin et qui étaient devenues de fortes personnalités d'encadrement. Mackay y décrit sa conversation avec le maire de New York City, Michael Bloomberg, qui disait n'avoir jamais oublié les gens qui l'avaient appelé lorsqu'il s'était retrouvé dans une situation difficile. Les grands leaders le savent par intuition: la compassion envers les autres est bien plus efficace que la dureté. La sollicitude est l'un des meilleurs moyens pour motiver les autres.

Je suis très fier de toutes nos grandes personnalités dirigeantes chez Forever et de leurs énormes efforts pour aider les autres à obtenir une meilleure santé et plus de bien-être. J'exhorte chacun d'entre vous au début de cette nouvelle année à trouver des chemins pour perfectionner ses qualités de leader – afin de devenir un cadre du niveau supérieur. Je vous promets que si vous intériorisez ces quatre principes fondamentaux que sont le recrutement, la réserve, la productivité et – à un niveau plus important – la capacité à diriger, cela retentira de manière exceptionnelle sur vous personnellement, sur vos affaires et sur votre Downline. Ensemble, nous pouvons faire de Forever 2013 l'une des années les plus magnifiques de l'histoire de Forever.

Votre

Rex Maughan

**Chères distributrices,**
**Chers distributeurs,**

Vous avez certainement pris de nombreuses résolutions pour la nouvelle année! C'est avec beaucoup d'énergie que nous voulons tous ensemble commencer 2013 – Forever met à votre disposition les instruments parfaits à cet effet. Avec la nouvelle présentation clients et la présentation commerciale qui vous servira de guide, vous pourrez assurément passer cette année à la vitesse supérieure. Surtout, mettez ces deux instruments les plus importants en œuvre pour développer votre commerce en profondeur, avec une stratégie claire et efficace. Vous avez ainsi entre vos mains les informations correctes et les plus importantes – utilisez absolument cette possibilité pour obtenir de nouveaux succès de manière authentique, avec votre propre personnalité et votre charme individuel. Profitez impérativement de la possibilité d'obtenir une formation parfaite pour leur mise en œuvre lors de l'un des trainings dirigés par le célèbre coach de personnalité Antony Fedrigotti. Donnons ensemble un bon coup d'accélérateur!

Le nouveau Skin Guide est lui aussi exceptionnel dans le monde de Forever, et nous sommes fiers de pouvoir vous le présenter dans cette édition. Le nouveau Skin Guide est un modèle pour l'ensemble du secteur: il présente tous les produits de Forever pour restituer à votre peau son état optimal, pour votre beauté et un air rayonnant et jeune. Car nous le savons tous: les produits de Forever sont destinés à la beauté – qui provient de l'intérieur et de l'extérieur; l'Aloe vera est la plante de l'hydratation par excellence depuis des millénaires. Viennent s'ajouter à cela des conseils et tuyaux tout à fait personnels de notre experte de plusieurs années en matière de beauté, Pia Gerstenmaier. Le Skin Guide: un livre qui semble avoir été spécialement élaboré pour une bonne amie – il vous faut absolument l'avoir!

Et ce n'est que le début: nos nouvelles présentations et le premier Skin Guide forment un tout, un cycle, qui représente parfaitement Forever, ses produits et ses possibilités. Et bien sûr, nous poursuivrons cette démarche au cours de cette année – laissez-vous surprendre.

Le Success Day à Hochdorf, en Suisse, et le Team Challenge à Marienbad – ils furent à nouveau la preuve vivante de notre formidable cohésion et du feeling Forever. C'est dans ce sens que je me réjouis de pouvoir tous vous saluer en personne lors du kick-off de cette année – les 19 et 20 janvier à Munich.

Très cordialement, votre

Florian Kaufmann








# UTILISER LES PRÉSENTATIONS ET ACCÉLÉRER À FOND EN 2013

**LORS DU SUCCESS DAY À HOCHDORF EN SUISSE, DR. FLORIAN KAUFMANN, MANAGING DIRECTOR, A EXPLIQUÉ QUE LA NOUVELLE PRÉSENTATION CLIENTS ET LA PRÉSENTATION COMMERCIALE TRÈS UTILE DE FOREVER SONT LES INSTRUMENTS LES PLUS IMPORTANTS POUR 2013. «GRÂCE À CES NOUVELLES FORMES DE PRÉSENTATION QUI SONT D'UNE ACTUALITÉ BRÛLANTE, PASSEZ À LA VITESSE SUPÉRIEURE ET AUGMENTEZ VOS AFFAIRES CETTE ANNÉE», A CONSEILLÉ DR. KAUFMANN. «L'ACADÉMIE EN LIGNE EST ELLE AUSSI EXCEPTIONNELLE ET CRÉE DES POSSIBILITÉS INFINIES POUR SPONSORISER DE NOUVEAUX PARTENAIRES», A CONCLU LE RESPONSABLE DE LA RÉGION D-A-CH.**

L'équipe professionnelle Tropical Bike a ensuite parlé de ses fantastiques résultats avec les produits de Forever: ARGI+, Fast Break, les Shakes et la Massage Lotion, qui sont les produits préférés de ces jeunes sportifs. Pour cette année, l'équipe vise une réussite encore plus importante.

Matthias Kuhn, Sapphire Manager, a incité chacun à participer à tout prix au Forever Challenge qui aura lieu au lac de Garde. «Chacun peut se qualifier encore lui-même ou aider quelqu'un d'autre à devenir Supervisor afin de pouvoir voyager ensemble à Riva», a expliqué Kuhn. De plus, il a souligné à quel point il est important qu'autant de distributeurs que possible participent au kick-off de la mi-janvier – afin que la formidable bonne humeur suisse puisse se déverser également sur les autres participants.

Susanna Graf, Diamond Sapphire Manager, a emmené toute son équipe sur scène et les a tous remerciés pour leur fantastique soutien. «Les bases du succès sont la combativité et l'ambition, ainsi que la soif de liberté et d'indépendance», a-t-elle déclaré. Les principaux sujets de son discours passionné: chacun doit trouver son POURQUOI, car il est notre propre force motrice; il faut fixer les nouveaux objectifs par écrit et se comporter comme un modèle, car ce qui compte avant tout, c'est notre propre état d'esprit.

Le coach de motivation Antony Fedrigotti a mis en évidence qu'une croissance stable ne peut être obtenue que par une construction continuelle de la clientèle et du commerce. «Avec la nouvelle présentation clients et la nouvelle présentation commerciale de Forever, vous pourrez motiver avec des déclarations claires et sûres sur le plan juridique, et enthousiasmer en suscitant de l'émotion – c'est cela, votre stratégie du succès pour 2013», a souligné le coach, euphorique. Sur scène, les distinctions ont bien sûr également été remises aux distributeurs déjà couronnés de succès – un Success Day parfaitement réussi. ■

# MARIENBAD – UN CONTE DE FÉES HIVERNAL

**LE TEAM CHALLENGE DE FOREVER A REUNI PLUS DE 170 DISTRIBUTEURS D-A-CH DANS UN MARIENBAD MAGNIFIQUEMENT ENNEIGE – JAMAIS ENCORE IL N'Y AVAIT EU AUTANT DE PARTICIPANTS. DR. FLORIAN KAUFMANN, MANAGING DIRECTOR, ET PIA GERSTENMAIER, CHIEF OPERATIONS OFFICER POUR L'ALLEMAGNE, L'AUTRICHE ET LA SUISSE, ONT SOULIGNE DES L'OUVERTURE DU TRAINING QUE FOREVER OFFRE A CHAQUE DISTRIBUTEUR TOUTES LES LIBERTES, ET QUE LE SUCCES ARRIVE EN TOUTE LIBERTE, MAIS SEULEMENT AVEC DE LA DISCIPLINE. «AVEC LA NOUVELLE PRESENTATION CLIENTS ET LA NOUVELLE PRESENTATION COMMERCIALE, VOUS AVEZ DEUX OUTILS DANS VOS MAINS – LES SUPPORTS PARFAITS POUR LA CONSTRUCTION DE VOTRE RESEAU. LE TRAVAIL NE CONSISTE QU'EN CELA – MAIS IL FAUT LE FAIRE CHAQUE JOUR», ONT-ILS AFFIRME DE CONCERT.**

Ralph Langner, expert en produits, a expliqué comment passer du statut de Supervisor à celui de Manager. «Il vous faut accompagner continuellement chaque nouveau distributeur, et ce dès la première heure. Lui demander sans cesse comment il va, le féliciter et l'apprécier. Posez des questions ouvertes – et ne parlez pas tellement de vous-mêmes. Les sources indépendantes – la loi de la troisième personne – apparaissent souvent plus plausibles», a expliqué cet expert tandis qu'il transmettait à l'assistance de précieux conseils issus de la pratique. «Et ce qui est fondamentalement important: il faut aimer les gens», a ajouté Langner.

Annelie Schäfer, Senior Manager, a expliqué qu'il faut avant tout être authentique dans son travail. «Les produits fonctionnent, le plan de marketing marche – mais sans objectifs ni visions, on ne parvient pas à réussir», a-t-elle déclaré d'un ton convaincant. «La visualisation est la force qui permet d'atteindre les objectifs. Si tu connais ton objectif, le chemin en résultera». C'est en ces termes que Michael Snehotta, Recognized Manager, a exposé sa propre biographie – marquée par des compétitions extrêmes et l'épreuve du cancer – de manière très émouvante et poignante. Riccaldo Wenger, Soaring Manager, a recommandé d'apprendre des plus grands: «Il te faut produire un effet de «Woaw» chez ton interlocuteur! C'est la raison pour laquelle je ne parle pas en premier lieu du nom de l'entreprise, mais je présente directement le système avec ses énormes avantages.» Helga Rauschgott, Sapphire Manager, a exposé dans sa conférence passionnée la manière dont elle prépare l'Incentive du Lac de Garde avec son équipe, et a invité tous les nouveaux Supervisors à se qualifier pendant qu'il est encore temps. «Il vous faut planifier cela pas à pas», a expliqué Rauschgott. Peter Slowakiewicz, Senior Manager, a révélé sa recette du succès: des contacts, des contacts, des contacts. «Il vous faut améliorer l'esprit d'équipe et le succès par des activités communes: des formations et des foires, des voyages pour participer à des manifestations de Forever, des visites d'ouvertures de commerces et des meetings de leaders. Il n'y a pas de chefs – seulement des modèles», a conclu Slowakiewicz.

La veille déjà, les participants s'étaient retrouvés pour une visite commune de la ville de Marienbad plongée dans l'hiver. En outre, différents programmes-cadres ont été proposés, comme par exemple un atelier de pâtisseries de Noël, la préparation de cocktails, une dégustation de vins, mais aussi du yoga, des Pilates et de l'aquagym. Le samedi soir – après un verre d'Avent solennel sous les arcades historiques avec un chœur d'enfants – a eu lieu la traditionnelle soirée de gala suivie d'une fête: le Team Challenge de Forever – at its best! ■

# LE PREMIER *SKIN GUIDE* – POUR TOUTES LES BEAUTÉS

## UNE PREMIÈRE

LE PREMIER SKIN GUIDE DE FOREVER
PLUS D'INFORMATIONS LORS DU KICK-OFF 2013 DE FOREVER, les 19 et 20 janvier prochains à Munich

UNE PREMIÈRE POUR LE PREMIER SKIN GUIDE DE FOREVER! «LE SKIN GUIDE PRESENTE TOUS LES PRODUITS DE FOREVER POUR UN ETAT IDEAL DE VOTRE PEAU, POUR VOTRE BEAUTE ET UN ASPECT RAYONNANT. IL S'AGIT DE QUELQUE CHOSE D'EXCEPTIONNEL ET DE NOUVEAU DANS LE MONDE DE FOREVER», DECLARE PIA GERSTENMAIER, CHIEF OPERATIONS OFFICER DE FOREVER POUR L'ALLEMAGNE, L'AUTRICHE ET LA SUISSE. «CE GUIDE PRESENTE LES CONNAISSANCES SPECIALISEES QUE J'AI PU ACCUMULER. FAITES PARTICULIEREMENT ATTENTION A MES CONSEILS SPECIAUX AU SUJET DES DIVERS PRODUITS. NOUS VOUS EXPLIQUONS EGALEMENT PAS A PAS COMMENT EFFECTUER FACILEMENT DE BONS SOINS», NOUS REVELE CETTE EXPERTE DE PLUSIEURS ANNEES EN MATIERE DE BEAUTE ET DE SOINS. LE CONTENU CORRESPOND AUX PROMESSES DE L'EMBALLAGE: LE DERNIER OUVRAGE DE FOREVER EST UN PIONNIER EN MATIERE DE DESIGN, DE PRESENTATION, ET D'UTILISATION PRATIQUE. C'EST TOUT SIMPLEMENT MERVEILLEUX!

### CONNAIS-TU L'ÉTAT DE TA PEAU?

Notre peau assume de nombreuses fonctions vitales et est souvent le reflet de notre état d'âme et de notre état de santé. C'est pourquoi il est important de connaître l'état de notre peau. «Dans le secteur de la cosmétologie, on parle toujours des types de peaux les plus divers – comme par exemple une peau à impuretés, sèche ou mixte. Cependant, cela n'est pas tout à fait exact: **nous naissons généralement tous avec une peau saine et belle,** et son apparence du moment n'est que l'état de notre peau – en raison d'une alimentation ou de soins erronés, du stress ou d'autres mauvaises habitudes. **Il n'y a que des états de peau – et il est possible de les modifier. C'est justement ce qui est formidable», souligne** Pia Gerstenmaier.

### FOREVER POUR LA BEAUTÉ

Les produits de Forever apportent de la beauté – du dedans et du dehors. **L'Aloe vera est réputée comme LA plante de l'hydratation par excellence.** Les produits de Forever ne se contentent pas de rester sur la peau, ils peuvent y pénétrer assez profondément pour développer leur effet. «Ceci est particulièrement important de nos jours, car la peau est exposée à de plus en plus de pollutions», commente Pia Gerstenmaier. En outre, la peau du visage est particulièrement fine – en comparaison à celle du corps – et elle se trouve exposée tout au long de l'année sans défense aux influences de l'environnement. «Le manque d'hydratation, le stress et les signes de vieillissement de la peau deviennent alors très rapidement visibles. En outre, une femme de cinquante ans ne souhaite en aucun cas de nos jours qu'on puisse savoir quel est son âge. Ce qui n'est d'ailleurs vraiment pas nécessaire. Grâce aux soins correspondants avec les produits de soins protecteurs et équilibrants de Forever, vous offrez à votre peau un teint rayonnant et une apparence saine et jeune», souligne cette spécialiste. Dans la vie professionnelle également, une apparence soignée et de qualité est notre carte de visite. «Nous voulons tous tout simplement rester beaux encore plus longtemps», conclut cette experte en beauté avec un sourire.

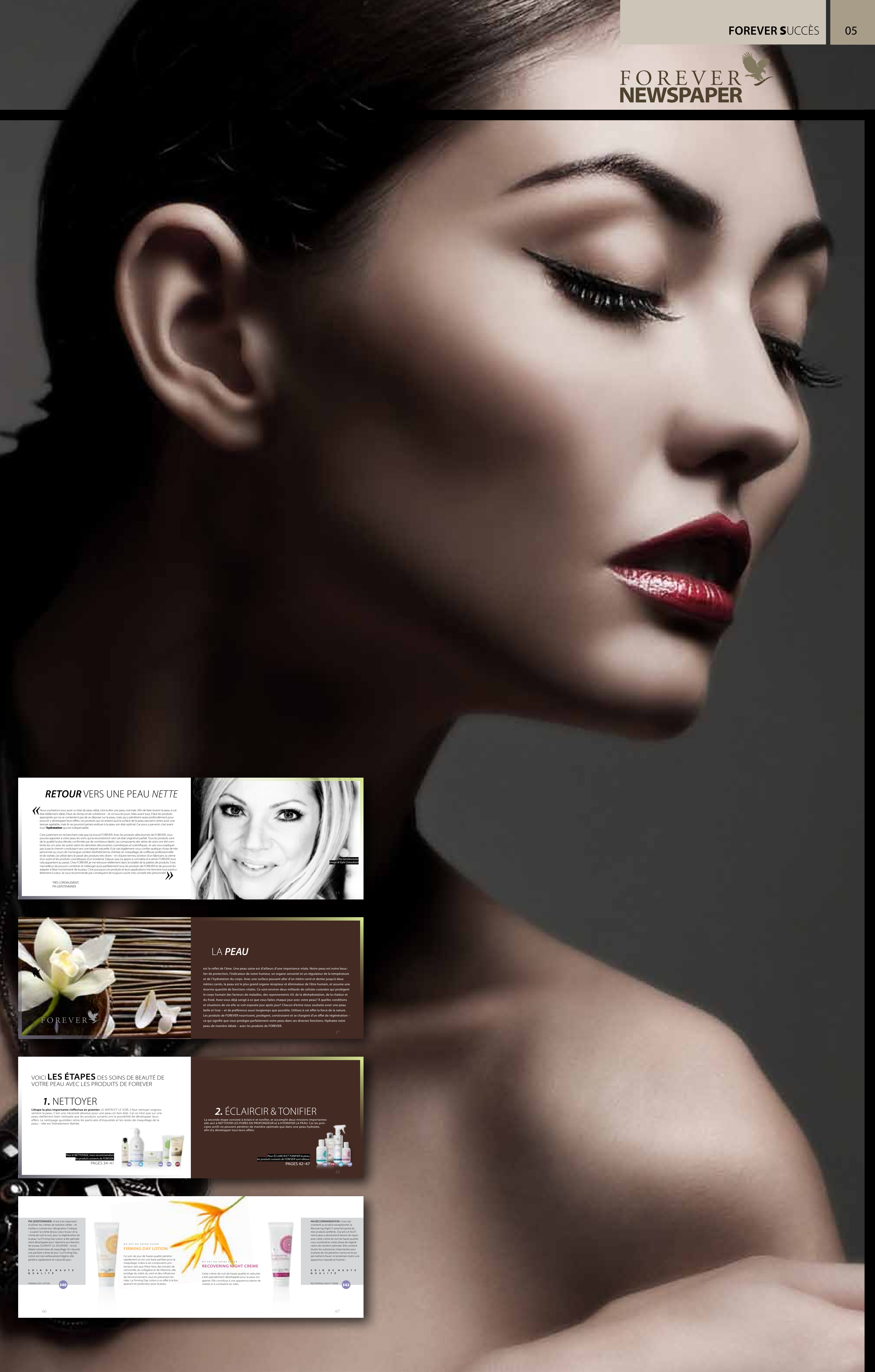
### LE SKIN GUIDE EN TANT QU'OUVRAGE DE RÉFÉRENCE PERSONNEL

«Le nouveau Skin Guide de Forever sert vraiment d'outil de travail que l'on peut constamment consulter et relire. Il est bien sûr destiné en premier lieu aux distributeurs qui travaillent dans ce domaine», explique Pia Gerstenmaier. «Le Skin Guide est également parfaitement adapté pour les présentations – il est totalement complémentaire aux films en ligne. Au moment approprié, vous pouvez par exemple monter le chapitre dans lequel il est expliqué pas à pas comment bien soigner sa peau avec les produits de Forever – depuis le nettoyage quotidien jusqu'aux soins spéciaux», ajoute cette spécialiste de Forever. Le Skin Guide a été pensé comme un manuel pour l'ensemble du domaine de la beauté, pour tous les distributeurs intéressés et pour tous ceux qui souhaitent des explications plus détaillées au sujet des produits de Forever. «On peut aussi très facilement s'approprier le choix des mots correspondants, il est une excellente porte d'entrée dans le monde des produits de Forever – pour toutes les beautés et toutes les personnes qui s'intéressent à ce domaine», conclut-elle.

Dans le nouveau Skin Guide que Pia Gerstenmaier présentera d'ailleurs en exclusivité lors du **kick-off 2013 les 19 et 20 janvier prochains à Munich,** l'auteure donne aussi des conseils et des tuyaux personnels. «J'y ai réellement mis tout mon cœur. C'est pourquoi je vous recommande de toujours lire mes conseils personnels au sujet des divers produits. Un livre – comme s'il avait été spécialement écrit pour une bonne amie», raconte en riant cette experte en matière de beauté.

### LE CONCEPT DU SUCCÈS

«Ceci est une partie de notre concept pour 2013: la nouvelle présentation clients et la nouvelle présentation commerciale, et maintenant le Skin Guide. Ici, tout se conjugue parfaitement et s'associe en une spirale de succès – et cette série continuera bien sûr d'être élargie», nous révèle Pia Gerstenmaier. «Je vais également développer un manuel qui pourra être téléchargé à partir de notre site Internet après l'acquisition du Skin Guide, en quelque sorte comme mode d'emploi», explique cette experte. Les formations et les trainings avec le célèbre coach à succès Antony Fedrigotti traiteront eux aussi du Skin Guide. **«Réjouissez-vous pour la présentation du premier SKIN GUIDE de Forever et utilisez cette possibilité pour démarrer votre business en 2013 avec succès et beaucoup d'énergie – entièrement sous le signe de la beauté», conclut Pia Gerstenmaier.** ■





## *RETOUR* VERS UNE PEAU *NETTE*

« Nous souhaitons tous avoir un état de peau idéal, c'est-à-dire une peau normale. Afin de faire revenir la peau à cet état réellement idéal, il faut du temps et de cohérence – et ce tous les jours. Mais avant tout, il faut les produits appropriés qui ne se contentent pas de se déposer sur la peau, mais qui y pénètrent assez profondément pour pouvoir y développer leurs effets. Les produits qui ne restent qu'à la surface de la peau peuvent certes avoir une texture agréable, mais ils ne pourront jamais restituer à la peau son état optimal. Car pour y parvenir, c'est avant tout l'**hydratation** qui est indispensable.

C'est justement en recherchant cela que j'ai trouvé FOREVER. Avec les produits sélectionnés de FOREVER, vous pouvez apporter à votre peau les soins qui la reconduiront vers cet état originel et parfait. Tous les produits sont de la qualité la plus élevée, confirmée par de nombreux labels. Les composants des séries de soins ont été combinés les uns avec les autres selon les dernières découvertes cosmétiques et scientifiques. Je vais vous expliquer pas à pas le chemin conduisant vers une beauté naturelle. Et je vais également vous confier quelque chose de très personnel: au cours de ma longue carrière d'esthéticienne, d'artiste en maquillage, de coiffeuse professionnelle et de styliste, j'ai utilisé dans le passé des produits très divers – en d'autre termes, la lotion d'un fabricant, la crème d'un autre et les produits cosmétiques d'un troisième. Depuis que j'ai appris à connaître et à aimer FOREVER, tout cela appartient au passé. Chez FOREVER, je me retrouve réellement dans la totalité de la palette de produits. Il est merveilleux de pouvoir combiner et mélanger aussi parfaitement tous les produits de FOREVER et de pouvoir les adapter à l'état momentané de la peau. C'est pourquoi ces produits et leurs applications me tiennent tout particulièrement à cœur. Je vous recommande par conséquent de toujours suivre mes conseils très personnels! »

TRÈS CORDIALEMENT,
PIA GERSTENMAIER

*Pia Gerstenmaier*
*Image & Style Consultant*

15

FOREVER

## LA *PEAU*

est le reflet de l'âme. Une peau saine est d'ailleurs d'une importance vitale. Notre peau est notre bouclier de protection, l'indicateur de notre humeur, un organe sensoriel et un régulateur de la température et de l'hydratation du corps. Avec une surface pouvant aller d'un mètre carré et demie jusqu'à deux mètres carrés, la peau est le plus grand organe récepteur et éliminateur de l'être humain, et assume une énorme quantité de fonctions vitales. Ce sont environ deux milliards de cellules cutanées qui protègent le corps humain des facteurs de maladies, des rayonnements UV, de la déshydratation, de la chaleur et du froid. Avez-vous déjà songé à ce que vous faites chaque jour avec votre peau? À quelles conditions et situations de vie elle se voit exposée jour après jour? Chacun d'entre nous souhaite avoir une peau belle et lisse – et de préférence aussi longtemps que possible. Utilisez à cet effet la force de la nature. Les produits de FOREVER nourrissent, protègent, construisent et se chargent d'un effet de régénération – ce qui signifie que vous protégez parfaitement votre peau dans ses diverses fonctions. Hydratez votre peau de manière idéale – avec les produits de FOREVER.

17

## VOICI **LES ÉTAPES** DES SOINS DE BEAUTÉ DE VOTRE PEAU AVEC LES PRODUITS DE FOREVER

### *1.* NETTOYER

**L'étape la plus importante s'effectue en premier:** LE MATIN ET LE SOIR, il faut nettoyer soigneusement la peau. C'est une nécessité absolue pour une peau en bon état. Car ce n'est que sur une peau réellement bien nettoyée que les produits suivants ont la possibilité de développer leurs effets. Le nettoyage quotidien retire les particules d'impuretés et les restes de maquillage de la peau – elle est littéralement libérée.

*Pour le NETTOYAGE, nous recommandons les produits suivants de FOREVER:*
PAGES 34–41

186 38 284 339 277

### *2.* ÉCLAIRCIR & TONIFIER

La seconde étape consiste à éclaircir et tonifier, et accomplit deux missions importantes: elle sert à NETTOYER LES PORES EN PROFONDEUR et à HYDRATER LA PEAU. Car les principes actifs ne peuvent pénétrer de manière optimale que dans une peau hydratée, afin d'y développer tous leurs effets.

*Pour ÉCLAIRCIR ET TONIFIER la peau, les produits suivants de FOREVER sont idéaux:*
PAGES 42–47

338 279 40 343

23

***PIA GERSTENMAIER:*** «Il est très important d'utiliser les crèmes de manière ciblée – et d'ailleurs comme leur désignation l'indique – à savoir la crème de jour pour le jour et la crème de nuit la nuit, pour la régénération de la peau! La Firming Day Lotion a été spécialement développée pour répondre aux besoins de la peau DURANT LA JOURNÉE – et est idéale comme base de maquillage. En résumé, une parfaite crème de jour! La Firming Day Lotion est merveilleusement légère, elle pénètre rapidement et n'alourdit pas.»

SOIN DE HAUTE QUALITÉ

FIRMING DAY LOTION 340

DU SET DE SOINS FLEUR

### FIRMING DAY LOTION

Ce soin de jour de haute qualité pénètre rapidement et est une base parfaite pour le maquillage. Grâce à ses composants protecteurs tels que l'Aloe Vera, des extraits de camomille, du collagène et de l'élastine, elle protège du soleil, du vent et des influences de l'environnement, tout en prévenant les rides. La Firming Day Lotion a un effet à la fois apaisant et protecteur pour la peau.

DU SET DE SOINS FLEUR

### RECOVERING NIGHT CREME

Cette crème de nuit de haute qualité et veloutée a été spécialement développée pour la peau exigeante. Elle contribue à une apparence pleine de vitalité et à combattre les rides.

***MA RECOMMANDATION:*** «Ceci est vraiment un produit exceptionnel: la Recovering Night Creme fait partie de mes produits préférés. Durant LA NUIT, notre peau a absolument besoin de repos: avec cette crème de nuit de haute qualité, vous soutiendrez cette phase de régénération de manière optimale. Elle contient toutes les substances importantes pour la phase de récupération nocturne et qui permettent d'avoir le lendemain matin une apparence reposée et fraîche.»

SOIN DE HAUTE QUALITÉ

RECOVERING NIGHT CREME 342

66 67

## NOS PRODUITS PRÉFÉRÉS:

Nous aimons et utilisons tous les produits de Forever.
«Sois ton meilleur client.»




## VIVIANE EHRLI & HANSPETER DE SEPIBUS IM ÜBERBLICK:

**CHEZ FOREVER:**
DEPUIS LE 15 MAI 2002

**NOTRE ÉQUIPE:** DES GENS AVEC UN ESPRIT SAIN.

**NOTRE OBJECTIF:**
DEVENIR MEILLEURS ENSEMBLE.

# UNE SECONDE VIE

Comme chacun sait, les chats ont sept vies. Nous, les humains, nous en avons assurément deux. La première avant Forever, et la seconde avec Forever.

Notre vie était belle avant Forever. Nous avons grandi dans des circonstances normales, nous avons pu profiter d'une bonne formation et avons pu exercer les métiers dont nous rêvions.

Viviane: historienne de l'art et galeriste, elle a eu durant 20 ans un quotidien très rempli. Des hauts et des bas, disponible 24 heures sur 24 pour les gens – créateurs d'art, collectionneurs, journalistes, musées, visiteurs d'expositions – de nombreuses décisions administratives, beaucoup de pré-investissements importants. En résumé, une vie quotidienne qui apporte des imprévus et qui suppose un maximum de flexibilité et de diplomatie. Une vie quotidienne qui exige du matin au soir une bonne santé, et cela une année après l'autre. Cette vie créative, librement choisie et vécue avec passion, a un prix élevé… son prix.

Hanspeter: Durant ses jeunes années où il a été un sportif de haut niveau couronné de succès, il a appris à se battre et à persévérer. Après avoir traversé les années 68 sans dommage, étudié à New York, fait carrière comme architecte indépendant, décorateur, designer, il «n'a pas eu de temps» pendant 20 ans. Aux ordres des clients, avec un état-major de personnel hautement qualifié, des rendez-vous qui devaient être réglés avant même d'avoir commencé, la responsabilité de chaque clou planté de travers sur les chantiers de construction, toujours le premier le matin et le dernier le soir, présent vingt-quatre heures sur vingt-quatre, dans un combat permanent pour le client et contre la mafia de la construction. Un jour, les batteries se sont retrouvées vides! Malgré tout – nous avions réussi et nous avions une bonne qualité de vie.




**«Forever est Forever, laisser des traces de forever.»**

**VIVIANE EHRLI ET HANSPETER DE SEPIBUS, SOARING MANAGER SUISSE**

En été 2002, Viviane décida que la seconde moitié de notre vie serait différente. Elle voulait enfin avoir du temps, plus de temps pour vivre, pour nous deux. Forever est arrivé dans nos vies par hasard. Après que Viviane – comme historienne, elle avait appris à faire des recherches – a pu s'assurer que le groupe familial Forever était réellement stable et sûr, nous avons commencé notre vie avec Forever.
Nous n'en sommes qu'au début, nous apprenons chaque jour, nous vivons et transmettons le Lifestyle de Forever. Health & wealth. Car c'est exactement cela que beaucoup de personnes recherchent: choisir la possibilité de déterminer soi-même sa vie. Nous avons trouvé cela et nous savons ce que les extraordinaires produits et la solide stratégie commerciale de Forever signifient pour nous. Ce que nous avons maintenant, nous allons le transmettre à de nombreuses autres personnes.

Avoir une vie belle et indépendante, toujours avec Forever. Nous sommes Forever.

### . . . FASCINATION:

Le concept de Forever permet à chacun de déterminer soi-même sa vie et son temps. La possibilité de travailler comme entrepreneur autonome et indépendant sous sa propre responsabilité, de décider quand, où et à quel rythme, est particulièrement fascinante. Il n'y a probablement que chez Forever que cela existe.

### . . . SUR DEUX RAILS – GALERIE – ARTCHITECTURE:

Le 15 mai 2002, le jour où nous avons signé le formulaire pour devenir distributeurs chez Forever, nous savions que nous allions travailler de manière ciblée et professionnelle avec Forever. Bien sûr, ce ne fut pas facile au début, durant les deux premières années. Nous nous sommes libérés peu à peu de nos anciennes obligations et avons investi beaucoup de temps et beaucoup voyagé pour apprendre ce que les meilleurs peuvent nous enseigner. Nous voulions participer au Rally aux États-Unis. Nous avons sponsorisé tous ceux qui l'ont souhaité. Certains sont restés jusqu'à aujourd'hui. En 2004, nous nous sommes qualifiés pour San Diego et le Post Rally. Ensuite, Forever est définitivement devenu notre activité principale.

### . . . TRAVAILLER – PARTENAIRES D'EQUIPE:

Nous parlons avec des gens et les sponsorisons, nous leur montrons comment faire la même chose. «Il n'y a de croissance que par les nouveaux» – Rolf Kipp. Nous, le time team, nous formons nous-mêmes nos partenaires d'équipe, de manière simple et reproductible, selon les principes de diriger et de suivre – d'exiger et d'encourager – d'enseigner et d'apprendre – de servir et de mériter.

### . . . RALLY:

Depuis 2004, Rex Maughan nous a offert chaque année des vacances fantastiques aux États-Unis. Naturellement, nous participons également à Hawaii, nous devons cela à Rex, car il paie volontiers nos vacances avec de l'argent de poche supplémentaire. PS: c'est volontiers que Rex paiera également tes vacances. Il te suffit de donner un bon coup d'accélérateur, cela en vaut la peine.

### . . . OBJECTIFS:

Ceux qui ne rêvent pas et n'ont aucun objectif restent sur place. Et il en est ainsi partout. Si tu veux monter sur




l'estrade, avoir du succès, que l'on t'accroche la médaille autour du cou, il te faut te fixer un but, y travailler durement chaque jour et franchir la ligne d'arrivée.

### . . . MOTIVATION:

Forever et nos partenaires d'équipe sont notre motivation. Être là pour eux, se tenir à leurs côtés et les voir grandir, tout cela, c'est de la pure motivation. Chaque journée est une bonne journée.

### . . . PARTENAIRES D'ÉQUIPE:

Forever est une affaire, une recommandation d'une personne à l'autre. Parler personnellement avec les gens, découvrir leurs besoins et leur recommander le concept Forever approprié. C'est accessible à chacun, et personne n'est obligé de rien. Le sponsoring est basé sur la confiance. Forever est un sport d'équipe. Les gens viennent, restent ou s'en vont. L'empathie, l'acceptation, la fiabilité et l'esprit d'équipe sont fondamentaux pour construire un réseau efficace avec des gens. Le numéro 1 a lui aussi besoin de toute l'équipe. Tout le reste, les technologies de communication «de notre temps» destinées à l'acquisition et à la formation ne fonctionnent pas pour amener de nouvelles personnes dans cette affaire et les y maintenir. «L'ordinateur ne boit pas d'Aloe» – Rolf Kipp.

### . . . CERTAINS CHIFFRES:

Naturellement, il y a certains chiffres pour le succès. Nous sommes actifs sur le marché de la sélection. Chacun peut apprendre la loi des grands nombres dans les séminaires de Michael Strachowitz. Il est pour nous le network-trainer compétent. Il parle de sa propre expérience et, de plus, il a obtenu une distinction pour son activité. Cela fait des années que Michael Strachowitz nous accompagne avec succès.

### . . . RÊVE PERSONNEL:

Oui, nous avons encore des rêves, de grands rêves, que nous réalisons. Puis nous continuons de rêver, et fixons de nouveaux objectifs. ■

# LE SAVOIR-FAIRE *DU SPORT DE COMPÉTITION* POUR VOTRE QUOTIDIEN

ARGI+ EST UN BEST-SELLER ABSOLU DE LA SOCIÉTÉ FOREVER LIVING PRODUCTS. IL VOUS APPORTE LES VITAMINES LES PLUS IMPORTANTES ET UN ACIDE AMINÉ SEMI-ESSENTIEL, LA L-ARGININE, FAVORABLES À VOTRE MODE DE VIE ACTIF. APRÈS LE CÉLÈBRE SNOWBOARDER PROFESSIONNEL GIAN SIMMEN, DE NOMBREUX ATHLÈTES ONT DÉCOUVERT CE PRODUIT MIRACLE QU'EST L'ARGI+.







**ARGI+**
**L-Arginin & Vitamin Complex**
300 g, CHF 89.40

## ARGI+ EST UN BEST-SELLER ABSOLU DE LA SOCIÉTÉ FOREVER LIVING PRODUCTS.

«C'est dans les sports de compétition qu'ARGI+ démontre pleinement son action, car le corps y est réellement poussé jusqu'à ses limites», déclare Ralf Langner, chef de produits de Forever. «Le sport de haut niveau est aux compléments alimentaires ce qu'est la Formule 1 au secteur automobile. Tout ce qui passe ce test de performance est réellement efficace – et personne n'a une aussi bonne perception de son corps qu'un sportif.»

C'est particulièrement lorsque les muscles sont très sollicités, et également en cas de stress, que le besoin en L-arginine augmente considérablement, ce qui est logique, car le corps en consomme plus et ne parvient plus à en produire suffisamment. La fatigue se fait ressentir plus rapidement et les phases de récupération entre les entraînements ou les compétitions deviennent plus longues. En conséquence, c'est ici que l'on utilise cette expression quelque peu déconcertante: «acide aminé semi-essentiel».

C'est pourquoi les sportifs professionnels ne sont pas les seuls à rechercher depuis longtemps des sources naturelles supplémentaires de L-arginine. En effet, de plus en plus de personnes découvrent que l'on peut aussi profiter de ce savoir-faire, issu du sport de compétition, dans un quotidien stressant. Il est toutefois important de ne pas prendre cet acide aminé seul, mais toujours accompagné des vitamines dont le corps a besoin pour métaboliser l'arginine.

Forever fabrique la L-arginine grâce à la fermentation douce de micro-organismes issus de sources végétales. «Ce processus est similaire au brassage de la bière, mais sans alcool», explique Ralf Langner. «L'homme utilise la fermentation depuis des temps immémoriaux pour préparer des aliments (thé, tofu, vin...) et c'est l'ancêtre de la biotechnologie actuelle». Aujourd'hui, Forever emploie également cette technologie pour produire toutes les vitamines de nos compléments alimentaires. Contrairement aux vitamines synthétiques, elles sont ainsi biodisponibles sous leur forme naturelle et de manière optimale – De véritables «aliments VITAUX», au sens propre du terme. Pour plus d'énergie dans votre vie. ■




# LES PRODUITS PREFERES

PENDANT CETTE NOUVELLE ANNEE ÉGALEMENT, NOUS SOUHAITONS VOUS PRÉSENTER LES FAVORIS ABSOLUS DE NOS DISTRIBUTEURS: DES DISTRIBUTEURS D'ALLEMAGNE, D'AUTRICHE ET DE SUISSE PARLENT DE LEURS PRODUITS PREFERES DE FOREVER ET DE LEUR UTILISATION.

UNE CURE DE BIEN-ÊTRE POUR CHEZ SOI
«Erika Klingler»

288
**Relaxation Massage Lotion**
192 ml
CHF 28.40

TOUT SIMPLEMENT BON POUR LA PEAU
«Claudia Koisser»

205
**Aloe MSM Gel**
118 ml
CHF 36.20

UN DÉLICE RENVERSANT
«Edelgard Koller»

**Forever Ultra Shake**
525 g
CHF 39.30
324 325

**«Pour moi, c'est un peu de luxe dans la vie quotidienne: mon produit absolument préféré est la Relaxation Massage Lotion. J'aime la lavande plus que tout et j'en ai même planté dans mon jardin», déclare Erika Klingler, Senior Manager originaire de Suisse.** «Ce produit me plaît depuis sa présentation extérieure jusqu'à son parfum et son application facile et efficace. La crème pénètre très vite dans la peau et lui procure une importante hydratation. Une sensation merveilleuse – je me sens complètement fortifiée. Du bien-être pour le corps, l'esprit et l'âme, je n'aimerais en manquer en aucun cas», ajoute cette Suissesse. Erika Klingler distribue aussi volontiers des échantillons de Lotion, et raconte que les réactions sont toujours positives. «Lors de notre exposition de Noël, deux de nos voisines, des religieuses d'un couvent, sont venues nous voir pour se renseigner au sujet d'une bonne lotion pour le corps. Après avoir testé la Relaxation Massage Lotion, elles en ont voulu à tout prix. Et après avoir aussi gagné à la roue de la fortune un rabais de dix pour cent sur leurs achats, ce sont deux nouvelles clientes rayonnantes qui sont reparties dans leur couvent. Nos produits suscitent partout l'enthousiasme de la clientèle, cela me réjouit chaque jour», raconte cette Senior Manager couronnée de succès qui a toujours une Lotion sur elle, dans son sac à main – pour les tests en cours de route. «La Lotion est également toujours bien perçue lorsqu'elle est reçue en cadeau. Je compose volontiers des assortiments de bien-être, par exemple avec un petit bouquet de lavande de mon propre jardin», nous confie cette maman d'un garçon de 7 ans, qui s'engage corps et âme comme partenaire de distribution de Forever depuis 1999. ■

**«L'ALOE MSM GEL est un produit merveilleux pour la peau. Pour moi, c'est le soin parfait pour la peau à problèmes de mon visage. Et j'aimerais également transmettre le tuyau suivant à toutes les mamans: l'Aloe MSM Gel est merveilleux pour les petites fesses rouges des bébés. Après chaque changement de couche, la peau devient plus belle et plus douce»,** explique Claudia Koisser, Senior Manager originaire d'Autriche. Cette maman d'un petit garçon de 2 ans a appris à connaître et à apprécier Forever en 2007. Elle travaille depuis 2008 avec les produits sur le plan commercial, donne des conférences et entretient ses contacts. «J'aime beaucoup offrir des packs: le MSM Gel avec l'Aloe Massage Lotion. Car en mélangeant les deux, on obtient un programme complet de bien-être et de détente pour la zone stressée du dos. Mes clients sont toujours enthousiasmés parce que ces produits soulagent très rapidement», ajoute Claudia Koisser. «C'est mon produit absolument préféré», se réjouit cette Senior Manager très active. ■

**«Mon produit absolument préféré est le Forever Ultra Shake qui est disponible en deux versions de goût, Vanilla et Chocolate.** Au petit-déjeuner, je mixe une petite cuillère mesure d'Ultra Shake Chocolate et une de Vanilla avec de l'eau jusqu'à obtenir une texture onctueuse, puis j'ajoute par exemple un avocat mûr ou une banane, je remixe le tout et je complète avec de l'Aloe Bits n' Peaches. C'est tout simplement un délice renversant et m'apporte de l'énergie pour la journée», raconte Edelgard Koller qui travaille depuis environ deux ans de manière professionnelle avec Forever – son activité principale. «Le Shake est idéal pour tous les sportifs et pour ceux qui prennent soin de leur santé et qui, malgré le stress et le manque de temps, accordent de l'importance à un repas équilibré, de grande qualité et complet. Il est pratique aussi lorsqu'on n'est pas chez soi et qu'on manque de temps, prêt à consommer dans le shaker de Forever», ajoute cette Manager originaire d'Allemagne. Le Forever Ultra Shake nourrit le corps avec des protéines végétales facilement assimilables et toutes les vitamines et les minéraux, et il peut être bu comme un petit-déjeuner de fitness ou en remplacement d'un repas durant la journée ou le soir. «L'Ultra Shake est bien sûr aussi très intéressant pour tous ceux qui souhaitent perdre quelques kilos – surtout après les agapes des fêtes, comme maintenant, en janvier. Il est également formidable dans le domaine de la beauté – comme complément idéal de l'Aloe Vera Drink, pour des soins depuis l'intérieur et pour le maintien d'une silhouette élancée – ajoutez un peu de sport, et c'est parfait», se réjouit Edelgard Koller. «Lors de mes réunions de beauté, j'accueille volontiers les dames avec un Shake fraîchement mixé et un trait d'Aloe bits 'n Peaches. Lorsqu'il est consommé juste après le sport, préparé avec de l'eau, le Shake favorise la construction musculaire. J'emporte le shaker de Forever au studio de fitness – et on me pose immanquablement des questions à son sujet», raconte encore cette Manager. ■

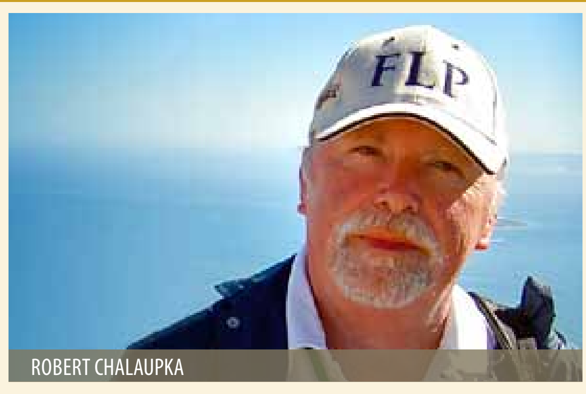
**JANVIER 2013**
ALLEMAGNE, AUTRICHE ET SUISSE **www.flp-de.de www.flp-at.at www.flp-ch.ch**

# TOP-LEADER


ROLF KIPP

## ALLEMAGNE (NOVEMBRE)

| | | +/– |
|---|---|---|
| 1 | KIPP, ROLF | = |
| 2 | KASTL, HELGA | = |
| 3 | REICHLE, CHRISTEL & DIETMAR | = |
| 4 | KELM, HORST | = |
| 5 | REHBERG, HANS-WERNER | 1 |
| 6 | RÜCKER, FRIEDHELM | -1 |
| 7 | LITZENBURGER, MICHAEL | = |
| 8 | MENTER, BRIGITTE & MICHAEL | = |
| 9 | GAUFER, SUSI | = |
| 10 | MUELLER, URSULA | 2 |
| 11 | BAMBACH, THEODOR | -1 |
| 12 | SCHWEMMLEIN, DR. SUSANNE & DI MASCIO, DR. GUIDO | -1 |
| 13 | WETTCKE, MARI-CARMEN & HANS | 1 |
| 14 | BAYERL, AMATA & CHRISTOPH | 2 |
| 15 | MALBRICH, URSULA | 2 |
| 16 | MÜHLBERGER, SILVIA & HANS | 2 |
| 17 | KUEPPER, NICOLE | 2 |
| 18 | REICHARD, GABRIELE | 2 |
| 19 | BEIJK, JANA & VINCENT | -6 |
| 20 | POHLMANN, GERTRUD | 13 |



ROBERT CHALAUPKA

## AUTRICHE (NOVEMBRE)

| | | +/– |
|---|---|---|
| 1 | CHALAUPKA, ROBERT | = |
| 2 | MARTINZ, TANJA | = |
| 3 | RAUSCHGOTT, HELGA & EWALD | = |
| 4 | DOPPELREITER, MARIA ANNA | 2 |
| 5 | YOUWAKIM, SYLVIA | 7 |
| 6 | MACHA, CHRISTA | -1 |
| 7 | MAYERHOFER, ELISABETH | 1 |
| 8 | WAGNER, MICHAEL ALOIS | -4 |
| 9 | HÖNEGGER, MARIA THERESIA & AUGUSTIN | -2 |
| 10 | HAMMER, SABINE & MARKUS | = |
| 11 | SCHOBER, CHRISTINE | -2 |
| 12 | KALB, SIEGMUND | -1 |
| 13 | ROSENAUER, VERA | 100 |
| 14 | HOFER, REGINA | 1 |
| 15 | MÄTZLER-MALLIN, MARION & MÄTZLER, MANFRED | 1 |
| 16 | STRONDL, RITA | -2 |
| 17 | RÜCKERT-HAMMER, MARIA ANNA | -4 |
| 18 | PICHA-KRUDER, SANDRA | -1 |
| 19 | RADLER, SILVIA | -1 |
| 20 | TISCH, HEIDI | 1 |


SUSANNA GRAF

## SUISSE (DÉCEMBRE)

| | | +/– |
|---|---|---|
| 1 | GRAF, SUSANNA | = |
| 2 | RITTER, PHILIPP | = |
| 3 | ZANETTI, MONICA & KUHN, MATTHIAS | = |
| 4 | KELLER, PETER & SIGI | = |
| 5 | EHRLI, VIVIANE & DE SEBIBUS, HANSPETER | 1 |
| 6 | ZINGARO, ROSANNA & SABINO | -1 |
| 7 | WENGER, RICCALDO & BRIGITTE | = |
| 8 | ARNI, TRUDY & URS | = |
| 9 | WITTMANN, FRANÇOISE | 1 |
| 10 | BORTIS, GABRIELA | 2 |
| 11 | KÖPPEL, MIRIAM | 3 |
| 12 | LÜTHI, YANNIK | -1 |
| 13 | ZUMKEMI, EMMA | 2 |
| 14 | ACOSTA, FRANCESCA & JUAN CARLOS | 3 |
| 15 | PAVLOVIC, ROBERT | – |
| 16 | CIGLAR, ANJA & MATJAZ | – |
| 17 | KLINGLER, ERIKA | -4 |
| 18 | KAUFMANN, FLORIAN | – |
| 19 | IMFELD, ROLF & LÜTHI, JESSICA | – |
| 20 | KELLER, MARIANNE & ANDREAS | – |

# TOP-BUILDER


HANS-WERNER REHBERG

## ALLEMAGNE (NOVEMBRE)

| | | +/- |
|---|---|---|
| 1 | REHBERG, HANS-WERNER | = |
| 2 | KUEPPER, NICOLE | = |
| 3 | POHLMANN, GERTRUD | 17 |
| 4 | GAUFER, SUSI | 19 |
| 5 | MENTER, BRIGITTE & MICHAEL | 4 |
| 6 | MÜHLBERGER, SILVIA & HANS | 4 |
| 7 | BAYERL, AMATA & CHRISTOPH | -3 |
| 8 | ZIMMERLE, URSULA | 14 |
| 9 | SCHWEMMLEIN, DR. SUSANNE & DI MASCIO, DR. GUIDO | -2 |
| 10 | MEYER, KIRSTIN | 3 |
| 11 | KOLLER, EDELGARD | 5 |
| 12 | SLOWAKIEWICZ, ESTHER & PETER | -6 |
| 13 | BAUSCHER, PETRA & STEFAN | -8 |
| 14 | SNEHOTTA, MICHAEL | 60 |
| 15 | SCHMIDTMANN, SIEGRID | 2 |
| 16 | BRUSKE, CLAUDIA & ANDREAS | -1 |
| 17 | ZIELKE, NADJA | 12 |
| 18 | REICHLE, CHRISTEL & DIETMAR | -7 |
| 19 | KÖHLER, NICOLA | 38 |
| 20 | TOPRAK, HÜLYA | 27 |


SYLVIA YOUWAKIM

## AUTRICHE (NOVEMBRE)

| | | +/- |
|---|---|---|
| 1 | YOUWAKIM, SYLVIA | = |
| 2 | DOPPELREITER, MARIA ANNA | 2 |
| 3 | RAUSCHGOTT, HELGA & EWALD | 11 |
| 4 | HÖNEGGER, MARIA THERESIA & AUGUSTIN | -1 |
| 5 | SCHOBER, CHRISTINE | -3 |
| 6 | CHALAUPKA, ROBERT | 1 |
| 7 | ROSENAUER, VERA | 67 |
| 8 | ZOTTER, BRIGITTE | 241 |
| 9 | SCHIEFER, MELANIE | 1071 |
| 10 | RÜCKERT-HAMMER, MARIA ANNA | -5 |
| 11 | SCHLÖGL, HERTA | -1 |
| 12 | STRODL, BIRGIT & GEORG | 10 |
| 13 | MARTINZ, TANJA | -7 |
| 14 | HAWK III, GABRIELE | 14 |
| 15 | PICHA-KRUDER, SANDRA | -3 |
| 16 | GASPLMAYR, CHRISTA | -8 |
| 17 | GRUNDSTEIN, ANDREA | 399 |
| 18 | AUER, KATRIN | 15 |
| 19 | STEINER, CLAUDIA | 22 |
| 20 | MEITZ-BECK, PETRA | 1 |


SUSANNA GRAF

## SUISSE (DÉCEMBRE)

| | | +/- |
|---|---|---|
| 1 | GRAF, SUSANNA | 5 |
| 2 | RITTER, PHILIPP | 3 |
| 3 | EHRLI, VIVIANE & DE SEPIBUS, HANSPETER | -2 |
| 4 | WENGER, RICCALDO & BRIGITTE | -1 |
| 5 | ARNI, TRUDY & URS | -1 |
| 6 | ZUMKEMI, EMMA | 1 |
| 7 | ZANETTI, MONICA & KUHN, MATTHIAS | 3 |
| 8 | ACOSTA, FRANCESCA & JUAN CARLOS | = |
| 9 | ZINGARO, ROSANNA & SABINO | -7 |
| 10 | LÜTHI, YANNIK | – |
| 11 | PAVLOVIC, ROBERT | – |
| 12 | CIGLAR, ANJA & MATJAZ | – |
| 13 | BORTIS, GABRIELA | -2 |
| 14 | KAUFMANN, FLORIAN | = |
| 15 | IMFELD, ROLF & LÜTHI, JESSICA | – |
| 16 | KELLER, MARIANNE & ANDREAS | – |
| 17 | SOMNUS, NARIT | – |
| 18 | ALPIGER, PHILIPP | -9 |
| 19 | POTOCNIK, SABRINA | – |
| 20 | THOMANN, FABIENNE | – |

# LES TOP-DISTRIBUTEURS DE MAJEUR SUCCÈS POUR FOREVER ALLEMAGNE, EN AUTRICHE ET EN SUISSE | NOVEMBRE ET DÉCEMBRE 2012

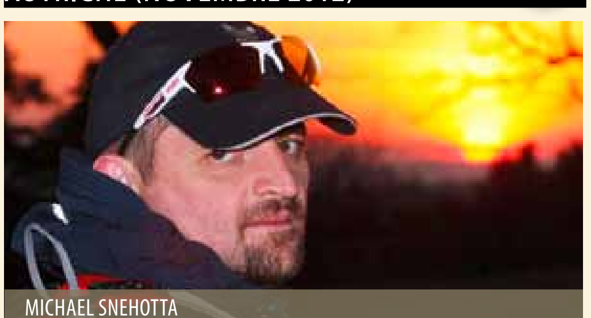
## PROMOTIONS

### SOARING MANAGER
AUTRICHE (NOVEMBRE 2012)


CHRISTINE SCHOBER

**Forever:** Comment avez-vous procédé, y a-t-il un concept derrière votre succès?
**Christine Schober:** J'ai formulé un objectif pour 2012, et nous y avons travaillé très intensément et infatigablement en équipe. Mon objectif était et est toujours de permettre ainsi à autant de personnes que possible d'atteindre leur indépendance financière. Cependant, la condition à cela est la volonté de chacun de la construire réellement et de se perfectionner constamment. Être entrepreneur signifie entreprendre quelque chose – et j'ai apparemment réussi à allumer ce feu dans mon équipe. Nous avons fait des meetings de business très intensifs, et tous ceux qui y ont participé régulièrement ont pu monter cette année au moins d'une marche dans le plan de marketing – cela me rend incroyablement heureuse.
**Forever:** Qui souhaitez-vous remercier tout particulièrement?
**Christine Schober:** Il est possible d'être une équipe sans un Sponsor – mais il est impossible d'être un Sponsor sans une équipe – c'est pourquoi je souhaite remercier ma merveilleuse équipe. Je suis très heureuse de pouvoir assister à cette croissance commune et de pouvoir participer à sa construction.
**Forever:** Que signifie Forever pour vous?
**Christine Schober:** Forever est à mes yeux une entreprise solide qui me permet de me concentrer pleinement et entièrement sur mes points forts. Je suis une entrepreneuse enthousiaste – j'organise moi-même mes stratégies professionnelles et je suis responsable du niveau de succès que je parviens à obtenir. Ma motivation se situe dans le fait de toujours rester en mouvement – être toujours orientée vers mes objectifs et toujours adapter ma stratégie aux besoins qui se présentent.
**Forever:** Quels sont vos prochains objectifs?
**Christine Schober:** J'ai construit jusqu'ici une base très large, et parmi mes nombreuses «clientes», certaines sont devenues des «entrepreneuses» qui ont eu le courage d'aller vers l'indépendance ou de créer une seconde activité. Mes prochains objectifs sont naturellement d'autres Managers – cela signifie que quelqu'un souhaite à son tour construire son avenir professionnel et que je pourrai y participer par mon soutien. ■

### MANAGER
AUTRICHE (NOVEMBRE 2012)


MICHAEL SNEHOTTA

«Pour moi ARGI+ a représenté l'entrée dans le monde de Forever tout en étant une extraordinaire source d'énergie! J'aurais payé n'importe quel prix pour ce produit», déclare Michael Snehotta – un sportif de l'extrême, sponsorisé par Forever, qui a déjà traversé le désert de glace de Sibérie et effectué divers autres marathons extrêmes. «En tant que sportif professionnel, je souhaitais m'assurer un second revenu, mais jamais de la vie je n'aurais pensé que tout irait si vite», se réjouit Snehotta, qui travaille avec Forever depuis un an. «J'ai été particulièrement soutenu par ma famille et bien sûr par mes Sponsors, Susi et Rainer Gaufer, que je souhaite remercier également», ajoute ce sportif. «Je souhaite déterminer moi-même mon avenir avec l'aide de Forever. Effectuer encore de très nombreux kilomètres de course avec l'aigle sur la poitrine et être un homme, un père et un ami formidable pour ma famille», conclut sur un ton très assuré ce marathonien heureux de vivre et sympathique.

### MANAGER
SUISSE (DÉCEMBRE 2012)



PHILIPP ALPIGER

«Je travaille avec Forever depuis octobre 2003. Durant le premier semestre, j'ai développé mon activité jusqu'à parvenir au statut de Supervisor. Les produits m'enthousiasment toujours et je savais que lorsque la situation le permettrait, je travaillerais à nouveau activement pour développer cette activité. C'est ce que je fais depuis début novembre de l'année dernière, et ce qui est formidable, c'est que l'on peut reprendre là où l'on s'était arrêté – c'est tout simplement génial», se réjouit Philipp Alpiger. Il formule sa motivation la plus importante de manière très précise: «Les merveilleux produits, pouvoir travailler en équipe, faire quelque chose de bien, le plan marketing et l'indépendance – avec tous ses avantages et ses inconvénients.» Ce Suisse recommande d'une part de tester soi-même encore plus de produits et de raconter ses formidables propres expériences aux autres, et d'autre part de leur présenter l'activité, d'inscrire ces personnes et bien sûr de les prendre en charge. «Mon statut est le fruit d'un excellent travail d'équipe. Je remercie mon sponsor, Philipp Ritter, ainsi que toute l'équipe Schörli de Dübendorf», déclare ce Manager. Il souhaite avancer pas à pas vers son prochain objectif, le statut de Senior Manager. «J'aimerais vieillir en bonne santé et financièrement indépendant, pour pouvoir enthousiasmer encore beaucoup de personnes avec le concept de Forever», conclut Alpiger.


ROBERT PAVLOVIC

«Les produits m'ont passionné dès le départ», indique Robert Pavlovic, qui travaille avec Forever depuis 2010, mais qui avait choisi de terminer tout d'abord ses études. «Cette opportunité commerciale m'a motivé après 1 an et demi, surtout parce qu'on peut être son propre chef, organiser son temps librement et travailler avec des amis, pour réaliser avec eux ses souhaits et ses rêves», déclare ce Suisse sur un ton convaincant. «Nous utilisons un concept clair et incitons notre équipe à le reproduire. Le travail en profondeur présente plusieurs avantages, parce que l'équipe peut utiliser les synergies de manière optimale», ajoute Pavlovic. Bien entendu, la construction d'une clientèle stable et le sponsoring permanent en font partie; l'assistance régulière à des cours, ateliers et réunions d'équipe permet le développement des connaissances – ce qui indispensable pour réussir. «Je souhaite remercier mon sponsor, Yannic Lüthi, et naturellement mon équipe. Notre collaboration quotidienne me réjouit et me motive chaque jour», déclare ce sympathique Manager. «Mon objectif est d'accompagner à l'avenir les partenaires de mon équipe de la meilleure manière possible et de les encourager jusqu'à ce qu'ils deviennent Managers et que notre société puisse connaître une croissance stable», conclut Pavlovic.

### MANAGER
ALLEMAGNE (NOVEMBRE 2012)


RITA BEIRER

«Ma motivation la plus importante est de pouvoir disposer de mon temps et de mes revenus comme je l'entends. En outre, avec Forever, j'ai la possibilité de me charger de ma prévoyance santé de manière autonome. Bien sûr, j'aimerais également offrir toutes ces possibilités et ces chances à d'autres personnes», explique Rita Beirer qui travaille avec Forever depuis trois ans. «Cependant, je ne suis réellement entrée dans cette affaire qu'en 2010, après avoir essayé les compléments alimentaires et constaté à quel point j'allais mieux», raconte cette thérapeute en ayurvéda et en bien-être. Avec sa fille Nicola, bio-esthéticienne, elle gère depuis cinq ans son propre cabinet à Schongau. «Mon objectif est de renforcer plus encore notre bonne base pour le travail en équipe dans les prochains temps et d'aider autant de mes partenaires que possible à atteindre le statut de Manager», ajoute Rita Beirer à propos de l'avenir. «J'ai été particulièrement soutenue par ma fille, Nicola Köhler – elle-même Manager chez Forever – et par mon sponsor et mari, Curt Beirer – surtout dans les situations difficiles, par mes partenaires d'équipe et aussi énormément par mes Upline Brigitte et Michael Menter – en paroles et en actes, et grâce à une excellente formation», se réjouit cette Manager.


ANDREA GRUNDSTEIN

«Travailler avec Forever – c'est un super job avec de nombreuses possibilités. Le meilleur à cet égard est que l'on a également la possibilité de pouvoir aider les autres», déclare Andrea Grundstein, originaire de Vienne. «Nous venons de passer deux mois très intenses avec mon équipe – qui représentent également un investissement pour l'avenir», commente cette Autrichienne couronnée de succès qui travaille depuis début 2011 avec Forever de manière professionnelle. Elle souhaite remercier sa Sponsor et sa Downline. «Mon prochain objectif? C'est très simple: continuer de travailler de manière cohérente», annonce Andrea Grundstein, pleine de conviction.

### MANAGER
AUTRICHE (NOVEMBRE 2012)





KARIN HORVATH

«J'ai été enthousiasmée dès le départ par les produits et j'en ai naturellement parlé dans mon cercle d'amis et de connaissances, juste comme ça. Une amie a voulu de l'Aloe Vera Drink, une autre du Soap – heureusement, j'avais toujours des produits chez moi, et c'est ainsi qu'ont peu à peu surgi les clients fidèles, dont je m'occupe avec plaisir – c'est exactement ce que j'aime faire», commente Karin Horvath en riant. Cette Manager fraîchement émoulue travaille de manière intensive avec Forever depuis le printemps dernier. «Dans ma profession de conseillère en couleurs, en style et en image, j'utilise naturellement aussi le maquillage. Avec le Beautycase de Forever, je suis parfaitement équipée – je suis flexible, et les produits résistent même dans des conditions difficiles: la couleur reste là où elle doit être», souligne Karin Horvath. «Je souhaite exprimer mes remerciements les plus cordiaux à ma Sponsor, Christine Schober. Elle nous dirige et nous accompagne, tout en nous incitant à penser et à agir comme des entrepreneuses indépendantes. J'ai beaucoup appris lors de nos nombreux meetings de business et je tente de mettre cela en œuvre chaque jour. Forever est un business d'équipe – cela me plaît énormément», conclut cette sympathique Autrichienne.


VERA ROSENAUER

«Ma motivation? Je souhaitais m'assurer un second revenu. Dans ma profession principale de conseillère parentale et en alimentation, mon chiffre d'affaires est fortement dépendant de la saison et de la charge de travail. Forever me procure un équilibre financier pour les périodes où le chiffre d'affaires est faible. De plus, je peux passer ainsi plus de temps avec mes filles pendant les vacances», se réjouit Vera Rosenauer qui travaille avec Forever depuis novembre 2010. «Beaucoup de travail en fait assurément partie. Toutefois, j'ai eu la chance qu'Andrea Grundstein, qui fait partie de ma Downline, ait également voulu atteindre le statut de Manager – et elle a réussi. Ce qui est important, c'est la constance dans le travail et de ne se laisser en aucun cas démotiver par les obstacles», souligne cette Autrichienne très active. «J'ai été particulièrement soutenue par mon mari qui a pris en charge pendant deux mois la grande part du travail ménager», commente Vera Rosenauer en riant. Son prochain objectif est très clairement le statut de Senior Manager.


BIRGIT STRODL

«J'utilise les produits depuis déjà 2001 et je suis totalement enthousiasmée. Puis, il y a deux ans, je me suis décidée à enthousiasmer également d'autres personnes à ce sujet», raconte Birgit Strodl. «J'aime pouvoir organiser mon temps librement. C'est pourquoi travailler – quand, à quel rythme et avec qui je veux – me plaît énormément et me motive le plus», nous révèle cette Manager rayonnante. Elle est surtout très reconnaissante pour le soutien de son Upline. «Je dois des remerciements particuliers à Herta Schlögel – qui est non seulement ma Sponsor, mais aussi ma meilleure amie – pour son aide, et je souhaite remercier toute mon équipe pour son formidable soutien et son appui», souligne Birgit Strodl. «Mon prochain objectif est de soutenir mon équipe avec la même force et tout l'élan possible, afin qu'ils aient tous bientôt autant de succès que moi», conclut cette Manager récemment nommée et très active.

JANVIER 2013
ALLEMAGNE, AUTRICHE ET SUISSE www.flp-de.de www.flp-at.at www.flp-ch.ch

# PROMOTIONS

## MANAGER



AUTRICHE (NOVEMBRE 2012)



ANGELA PEKOVICS

«J'ai élaboré un plan ciblé pour la construction d'un réseau de clients d'entreprises. Pour ce faire, j'ai utilisé tous mes contacts personnels pour diffuser des informations au sujet des produits de Forever, envoyé des mailings réguliers ainsi que des informations par courrier, et mené des conversations téléphoniques ciblées avec les clients existants pour renforcer les liens. Tout cela s'est très bien conjugué», se réjouit Angela Pekovics qui vient d'obtenir le statut de Manager. Cette Autrichienne souhaite surtout remercier sa Sponsor et sœur, Christine Schober, qui l'a continuellement informée de manière optimale et qui l'a motivée pour persévérer. «François Stifter, un ami de notre famille, a mis à ma disposition son énorme réseau de contacts. Merci pour cela! Et bien sûr, j'adresse aussi un énorme remerciement à mon mari Pepi, qui est un fan inconditionnel d'ARGI+ et qui m'aide beaucoup à faire connaître ce super produit dans ses cercles du foot», souligne Angela Pekovics. À l'avenir également, cette Manager très active souhaite continuer d'améliorer sa prise en charge des clients, construire son RetailShop de manière plus intensive et multiplier ses contacts avec des entreprises, des associations sportives et des institutions.



BRIGITTE ZOTTER

«Les produits de Forever m'ont enthousiasmée dès le début, de sorte qu'il me fut facile de convaincre aussi d'autres personnes de leurs effets. Et le fait que les produits soient acceptés de manière si positive dans mon environnement est pour moi un constant facteur de motivation. Ainsi, le chemin était tracé d'avance pour atteindre – tôt ou tard – le statut de Manager», se réjouit Brigitte Zotter, originaire de Salzbourg. «Mon succès se compose d'un mélange de paramètres: des conversations individuelles avec des connaissances et des amis bien connectés entre eux, la construction d'une large Downline, et ma famille, qui s'est fortement engagée dans le domaine du sport. Je travaille en largeur et aussi en profondeur. L'organisation de soirées d'information sur des sujets précis s'est elle aussi avérée une excellente méthode», commente cette Manager. «Ma Sponsor Helga Rauschgott, qui me soutient dans tous les domaines, et ma famille, grâce à son ouverture d'esprit, ont été pour moi des appuis très importants. Déterminer une stratégie est immensément important», ajoute cette Autrichienne. «À l'avenir, je souhaite renforcer ma Downline et approfondir mes connaissances de manière ciblée dans le domaine du sport afin de pouvoir atteindre l'étape suivante en me concentrant sur ce groupe». C'est par ces mots que Brigitte Zotter résume ses projets.

## CLUB 100 CC



ALLEMAGNE (NOVEMBRE 2012)
- BÖDE, MARION & ULRICH
- KÜPPER, NICOLE
- MENTER, BRIGITTE & MICHAEL
- REHBERG, HANS-WERNER

AUTRICHE (NOVEMBRE 2012)
- DOPPELREITER, MARIA-ANNA
- HÖNEGGER, MARIA THERESIA & AUGUSTIN
- YOUWAKIM, SYLVIA

## PROGRAMME VOITURE



### QUALIFIER

ALLEMAGNE (NOVEMBRE 2012)
- KOLLER, EDELGARD (LEVEL 1)

AUTRICHE (NOVEMBRE 2012)
- DOPPELREITER, MARIA ANNA (NIVEAU 3)
- YOUWAKIM, SYLVIA (NIVEAU 2)

### RE-QUALIFIER

ALLEMAGNE (NOVEMBRE 2012)
- MEIER, SABINE (NIVEAU 1)
- KÜPPER, NICOLE (NIVEAU 1)

## ASSISTANT MANAGER



ALLEMAGNE (NOVEMBRE 2012)
- ALTMANN, TOBIAS
- SCHARRENBERG, SILKE
- SCHLUEPFINGER, KATJA
- SCHWEDE, KAI-OLIVER
- WÖLZMÜLLER, SABINE

AUTRICHE (NOVEMBRE 2012)
- AKSU, NURCIHAN
- MITSCH, BARBARA
- SCHIEFER, MELANIE
- STADLMANN, ELKE

SUISSE (DÉCEMBRE 2012)
- ARNOLD, DORIS & ERICH
- CIGLAR, ANJA & MATJAZ
- IMFELD, ROLF & LÜTHI, JESSICA
- POTOCNIK, SABRINA

## SUPERVISOR



ALLEMAGNE (NOVEMBRE 2012)
- ABELE, ULRICH
- ALTMANN, FABIAN
- BAIER, HUBERT
- BRUSKE, JOHANNA
- DEWITZ, ALEXANDRA
- GRUBESIC, PERO
- HEBIG, STEPHANIE
- HETTENKOFER, NINA
- KACMAZ, RUKIYE
- KLOSE, SONJA
- KLOSTER, NADINE & FREDERIK
- MÜHLICHEN, PETRA
- NOWACK, ANIKA
- PRLIC, STANKA
- REICHARD, AMELIE
- SCHÖNBERGER, EVA
- SCHREINER, SASCHA
- SCHWEDE, LARA-ANN
- SPERLING, DIANA
- TOENSMANN, ANITA
- WULF, GUENTER

AUTRICHE (NOVEMBRE 2012)
- AIGNER, GABRIELE & JOSEF
- FAHRNGRUBER, JOHANNA
- GRÜNSTÄUDL, HELGA
- GRUNDSTEIN, CHRISTINE
- HEINSCHING, BETTINA
- KLÖSCH, IRMGARD
- KONHEISNER, RENATE
- KRAMMER, MONIKA
- MOSER, ASTRID
- PIRIBAUER, SABINE & HARUK, ALEXANDER
- PRASSEL, PATRICIA
- STIFTER, FRANZ
- TEGISCHER, DR. SONJA MARIA
- USTUPSKY, ULRIKE
- WURZINGER, NICOLE
- ZOTTER, MARTINA
- ZWÖLFER, KARIN

SUISSE (DÉCEMBRE 2012)
- ABEGG, JEANNETTE
- BECK, IRENE
- CARRETTA, GIORGINA
- CITRARO, FRANCESCA
- CORRADINI, VANESSA
- DE TADDEO, MATHIAS
- DECHEN, BARU
- DURRER, MARTHA
- FELDER, EDITH
- GÄTZI, MELANIE
- GERBER, THONGPHOON
- GIANNUZZI, DANILO
- GLAS, GIDEON
- HELLER, STEVEN
- HUERBIN, FRANZISKA
- HÜGLI, MARKUS
- HÜRLIMANN, CHANTAL
- HÜRLIMANN, MELANIE
- JOST, NICOLE
- KAMBER, MARIANNE
- LOVRIC, DANIELA
- MEYER, CARMEN
- MORENGA, GINA
- NEFF, SAMANTHA
- PROBST, EDITH
- REXHEPI, VALDETE
- RINGLER, ASTRID
- SEGESSENMANN-RAMEL, CARMEN
- TEIXEIRA DE MOURA, PATRICIA
- TURECEK, KEVIN
- WIDMER, EMILIE & RENÉ
- WILD, STEFAN
- WYSS, KARIN




# DÉMARRER DE MANIÈRE IDÉALE AVEC LA *PRÉSENTATION* CLIENTS

COMMENT PUIS-JE METTRE LA PRESENTATION CLIENTS CORRECTEMENT EN ŒUVRE? LE CÉLÈBRE COACH DE PERSONNALITE ANTONY FEDRIGOTTI FORMERA CETTE ANNÉE DES DISTRIBUTEURS FOREVER DE TOUTE LA RÉGION D-A-CH À CE SUJET. «AVEC LA PRÉSENTATION CLIENTS, NOUS AVONS CRÉÉ UN PRÉCIEUX INSTRUMENT: IL PERMET AU DISTRIBUTEUR DE TRANSMETTRE LES INFORMATIONS LES PLUS IMPORTANTES – ET NATURELLEMENT AUSSI LES INFORMATIONS JUSTES. LES MÊMES CONTENUS PEUVENT AINSI ETRE APPRIS PAR CHAQUE DISTRIBUTEUR ET PEUVENT EN MÊME TEMPS ETRE DUPLIQUES EN PROFONDEUR», EXPLIQUE CE COACH DE MOTIVATION. «GRÂCE À CELA, LE MÊME DISCOURS SERA TENU DU NORD AU SUD, AUQUEL S'AJOUTERA BIEN SÛR LA PERSONNALITE DE CHACUN. IL EST TRÈS IMPORTANT D'ETRE AUTHENTIQUE», CONCLUT FEDRIGOTTI D'UN TON CONVAINCU.

## LA PRÉSENTATION COMME SÉSAME

«Capter l'attention lors de la présentation clients s'obtient effectivement par la PRESENTATION – et non pas par la vente», explique Antony Fedrigotti. Les clients intéressés doivent tout d'abord être approchés sur le plan émotionnel. «Le point d'accroche est réel: la présentation clients fait prendre conscience aux gens des problèmes de santé et sociaux, un premier pas décisif qui conduit à un souhait de changement. Nous proposons directement des solutions, des chemins et des ressources avec les produits de Forever pour agir de manière préventive», poursuit ce coach de motivation.

## LES CONTENUS DES JOURNÉES DE FORMATION

«Les formations pour la présentation clients et le training de starter qui lui succède durent une journée entière. Nous traiterons les sujets en profondeur et nous effectuerons des exercices pratiques», explique Fedrigotti.

***LES POINTS ESSENTIELS DE LA FORMATION:***

1. Mise en œuvre adéquate de la présentation clients chez le client: langage, communication et déroulement.
2. Comment cela, pourquoi, dans quel but? Chaque distributeur apprendra à connaître la philosophie de la présentation clients et pourra l'intérioriser. Avec une stratégie clairement établie, il pourra ensuite construire son affaire de manière durable et en profondeur.
3. Exercices pratiques en groupe: quelles sont les erreurs à éviter, sur quoi dois-je me concentrer. La simplicité de la mise en œuvre.
4. Training de starter: comment puis-je conduire ma Downline vers le succès?

**«La personnalité de chaque distributeur doit s'exprimer pleinement et entièrement –** la présentation clients est le fil rouge, le moyen parfait pour cela», explique ce coach expérimenté. «Le distributeur doit pouvoir se concentrer pleinement et totalement sur la personne en face de lui – donc avoir déjà intériorisé les contenus de la présentation – afin de pouvoir ensuite se pencher de manière très personnalisée sur les besoins et les souhaits de son client», ajoute Fedrigotti. Ce qui importe est la manière de diriger, il faut éveiller l'intérêt de l'interlocuteur pour Forever.

***LES AVANTAGES DE LA PRÉSENTATION CLIENTS:***

1. La bonne stratégie – pour un succès assuré et la croissance de votre propre affaire avec Forever
2. L'authenticité avec laquelle la présentation est effectuée
3. Le chemin pour mener les nouveaux partenaires et les partenaires existants vers le succès

## AVANCER VERS LE SUCCES AVEC RIGUEUR – LE TRAINING DE STARTER

**«Nous proposons le training de starter pour que les distributeurs apprennent à mieux diriger** ce qui est très important à nos yeux. De nouvelles impulsions doivent être apportées, car nous avons encore un énorme potentiel au niveau de nos distributeurs. Tous cherchent un chemin, nous vous proposons une stratégie qui conduira tous ceux qui le veulent réellement vers le succès!», déclare Pia Gerstenmaier, Chief Operations Officer Forever pour l'Allemagne, l'Autriche et la Suisse. Des stratégies de succès sont expliquées et des entraînements pratiques effectués sous le titre «Votre chemin avec Forever». «Les nouveaux partenaires veulent et doivent être dirigés. Le training de starter est destiné à aider à conduire les nouveaux partenaires commerciaux vers le succès dans un délai déterminé. Un point important: le nouveau partenaire détermine la vitesse, et le sponsor doit s'y adapter», conclut Fedrigotti.

***LE TRAINING DE STARTER – UN SYSTÈME POUR AVANCER VERS LA RÉUSSITE ET POUR UN MEILLEUR MANAGEMENT:***

**1.** *STRATÉGIE*



*VITESSE*

**2.** *LIGNE CHRONOLOGIQUE*

«Selon les objectifs fixés, la situation personnelle ou les exigences propres, le succès est accessible à chacun dans un certain laps de temps – pour chacun de manière tout à fait individuelle. C'est cela, diriger: cela signifie s'adapter aux besoins de l'autre et lui indiquer le chemin», explique cet expert. Et il poursuit: **«Prenez tout le monde, car finalement, chaque nouveau distributeur pourrait être un futur Diamond Manager.»** ■

## LES DATES DES TRAININGS DE FOREVER EN 2013:



**SUISSE**

**SURSEE** les 23 et 24 mars 2013
Le séminaire aura toujours lieu **de 10 à 17 heures.**

Prix par participant: **€ 59,-**

Chaque formation s'effectuera **avec un maximum de 80 participants.**



**ALLEMAGNE**

**KÖNIGSWINTER** le 2 février 2013
**DARMSTADT** le 3 février 2013
**BERLIN** le 9 février 2013
**CHEMNITZ** le 10 février 2013
**MÜNCHEN** le 24 février & le 16 mars 2013
**FÜRTH** le 17 mars 2013



**AUTRICHE**

**SALZBOURG** le 23 février 2013
**VIENNE** le 6 avril 2013

Vous trouverez certainement une formation qui vous conviendra, tant au niveau de la date que du lieu. Assurez-vous dès maintenant votre place personnelle: veuillez effectuer vos inscriptions par l'intermédiaire du nouveau système d'inscriptions de Forever *http://events.my-flp.de/*. La liste des séminaires est présentée sous la rubrique «TRAININGS Forever».

Nous vous souhaitons beaucoup de succès dans la poursuite de vos affaires avec Forever!

«JAMAIS UN JOUR N'EST SEMBLABLE À UN AUTRE. TOUT DÉPEND TOUJOURS DE CE QUE LES COURRIELS NOUS APPORTENT LE MATIN. IL N'Y A JAMAIS DE JOURNÉE DONT LE DÉROULEMENT SOIT BANAL», EXPLIQUE ANDREA DIENER, QUI DIRIGE DEPUIS PLUS D'UN AN LE SERVICE FINANCIER DE FOREVER EN SUISSE. EN COLLABORATION AVEC SES DEUX COLLEGUES, SABRINA KLÄUI ET HEIDI RUF, ELLE PREND EN CHARGE À FRAUENFELD UN DOMAINE DE RESPONSABILITE TRÈS DIVERSIFIE. LE SECRET DE SON SUCCES: «CHEZ NOUS REGNE TOUT SIMPLEMENT UNE BONNE HUMEUR COLLÉGIALE, NOUS NOUS SOUTENONS MUTUELLEMENT – PARTICULIEREMENT DANS LES SITUATIONS DE STRESS. DANS DE TELS CAS, NOUS FIXONS TRÈS CLAIREMENT DES PRIORITES, SELON LES DEGRÉS D'URGENCE.»


*Le service financier de Forever en Suisse – sous la neige: (en partant de la gauche) Andrea Diener (directrice), Heidi Ruf et Sabrina Kläui.*

# UN DON POUR LES CHIFFRES

## BILAN DE FIN D'ANNEE – SANS LA MOINDRE OBJECTION

À la fin de chaque année calendaire, il est nécessaire de produire un bilan. C'est le cas aussi chez Forever en Suisse. «Il nous faut clôturer les livres conformément à la législation, très précisément à la fin de l'année. Ce fut aussi mon premier grand défi l'année dernière. Cela faisait très peu de temps que j'étais entrée dans l'entreprise, nous étions une équipe très jeune et la mise en route n'était pas encore terminée. Outre le bilan, nous avons dû effectuer le déménagement de l'administration de Winterthur à Frauenfeld, tout en affrontant divers problèmes informatiques – mais tout s'est bien passé», se réjouit Andrea Diener. Le premier bilan de fin d'année a effectivement été approuvé sans la moindre objection. «Font également partie de nos tâches la livraison ponctuelle des bilans mensuels, l'élaboration du budget pour la Suisse – en coopération avec nos collègues allemands – les calculs des prix, les ressources humaines ainsi que diverses tâches administratives», explique le trio de la comptabilité financière.

## DU PLAISIR AU TRAVAIL & DANS LA NATURE

«Ce qui distingue réellement l'équipe suisse de Forever est une formidable cohésion», souligne Andrea Diener. «C'est la meilleure équipe dans laquelle j'ai travaillé jusqu'à présent», ajoute-t-elle. Cette spécialiste des finances a déjà travaillé dans divers cabinets de conseil fiscal et d'experts comptables ainsi que dans des entreprises industrielles. Sabrina Kläui est venue renforcer le service comptabilité à Frauenfeld il y a deux ans et demi. Elle attend son deuxième enfant, et partira dans quelque temps en congé de maternité. C'est la raison pour laquelle Heidi Ruf, dont l'enfant a déjà un an et demi, est actuellement formée à ses tâches. Elles partagent toutes le plaisir de pouvoir profiter de la nature. «Durant notre temps libre, nous allons volontiers à la montagne, nous y marchons en automne, nous y faisons du ski en hiver, nous faisons du sport – cela renforce bien sûr aussi nos liens», raconte Andrea Diener. «Des relations amicales et collégiales permettent souvent d'avancer», conclut la directrice financière. ■

**«L'Aloe à toucher» a généralement lieu les mercredis:**

**NOUVEAU:** en **SUISSE** **chaque troisième mercredi du mois** à **19.00 heures.**

En **AUTRICHE** toujours le **premier mercredi du mois,** à **19.00 heures.**
**Lieu:** Forever Living Products Austria GmbH, Schwindgasse 5, 1040 Vienne

En **ALLEMAGNE** généralement le **dernier mercredi du mois** à **19 heures 30.**
**Lieu:** Forever Living Products Germany GmbH, Schloss Freiham, Freihamer Allee 31, 81249 Munich.

**La boutique de Freiham restera ouverte jusqu'à 21 heures ces soirs-là.**

Merci de veiller à d'éventuelles modifications de dates: vous trouverez toujours les informations actualisées sous *info.flp-ch* *http://www.flp-news.info*




**Pochette cadeau**
10 pièces
art. 61165
CHF 8.90

**Autocollant «Saint Valentin»**
5 pièces
art. 21078/31078/41078
CHF 1.60

**PENSEZ DÈS MAINTENANT À LA ST.VALENTIN!**
**FAITES PLAISIR À VOTRE BIEN-AIMÉ(E) AVEC DES PRODUITS DE FOREVER DANS NOTRE MERVEILLEUX SAC CADEAU COMPORTANT L'AUTOCOLLANT «BE MY LOVELY VALENTINE!»**

# LE MONDE VU D'EN HAUT



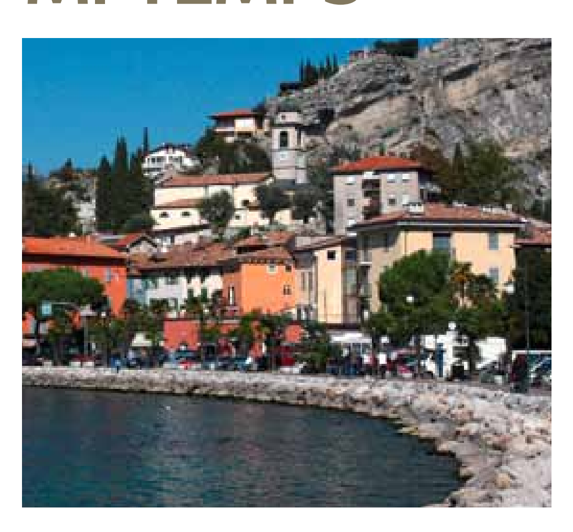
Forever sponsorise deux pilotes de l'équipe nationale suisse de parapente. Le célèbre magazine spécialisé français «Parapente» a publié un court article sur la coupe mondiale en Macédoine – avec une photo magnifique sur laquelle Adrian Hachen, l'un des pilotes de Forever, est facile à reconnaître. Le prochain grand défi pour cette équipe, qui fait partie depuis longtemps de celles qui réussissent le mieux au niveau mondial, aura lieu fin janvier lors de la coupe mondiale en Colombie. «Presque chaque jour où il fait beau, les pilotes s'entraînent, chacun dans sa région, et les entraînements nationaux commenceront au printemps», raconte avec enthousiasme Martin Scheel, de la Swiss League. ■

# UNE SUPER ANNÉE POUR TIGGERTOM




A la fin d'une longue saison, le triathlète TiggerTom, sponsorisé par Forever, a réussi encore une fois à obtenir un excellent résultat à l'Ironman Western Australia à Busselton. «Mon temps total est de 9h:28min:52 sec, ce qui pose un point final très digne à la saison», raconte ce sportif autrichien de haut niveau, très heureux. «En raison des hautes vagues, la natation a frôlé les limites, le handbike a été confronté à des vents contraires et la piste était très étroite, c'est pourquoi je suis extrêmement content du résultat», conclut TiggerTom qui se réjouit maintenant pour une pause bien méritée. ■

# MI-TEMPS



La période de qualification pour le premier Forever Challenge international 2013 s'achèvera dans exactement deux mois – le 28/02/2013. Cela signifie pour tous: poursuivez vos objectifs avec toute votre énergie et travaillez pour la qualification avec toute votre motivation! Mobilisez votre équipe et travaillez durant ces deux derniers mois avec tout votre élan pour le grand objectif commun. Cela en vaut réellement la peine: un week-end exclusif et extraordinaire au lac de Garde, du 21 au 23 juin 2013, attend tous ceux qui se seront qualifiés – BE INSPIRED! ■






# L'ALOE VERA – À TOUCHER

Le château de Freiham – siège de l'entreprise Forever en Allemagne – est solennellement éclairé, la salle de bal affiche complet jusqu'à la dernière place. Une attente pleine de suspense: environ 50 personnes sont là, qui ne veulent en aucun cas rater la manifestation «L'Aloe à toucher» (AàT). Le titre est le programme, et cela s'est déjà raconté dans toute la communauté des fans: cette manifestation qui a lieu une fois par mois – à Munich et à Vienne – est une soirée extrêmement divertissante avec beaucoup d'informations au sujet de la reine des plantes médicinales et de l'entreprise Forever – présentées avec éloquence et bonne humeur par Ralf Langner, Manager de produits chez Forever.

## UN SYMBOLE DE JEUNESSE

«Les herbes existent sur la planète bleue depuis la nuit des temps, et en Afrique, elles sont toujours utilisées dans la vie quotidienne – il n'y a que nous, ici en Europe, à devoir nous réapproprier ces connaissances », explique Ralph Langner en introduction de la soirée. Cet ethnologue enthousiaste et spécialiste des herbes médicinales salue les participants, d'ailleurs il en connaît personnellement un certain nombre. Des distributeurs déjà couronnés de succès utilisent volontiers cette soirée pour mieux présenter le concept de Forever à des personnes intéressées ou à de nouveaux arrivants. «Est-ce que les tomates ont de nos jours le même goût qu'autrefois?», demande-t-il à son public qui répond résolument par la négative. «Avec la perte du goût, les fruits et les légumes ont également perdu leurs précieux composants secondaires. Saviez-vous par exemple que 30 pour cent des Allemands présentent une carence confirmée en vitamines C et D?», poursuit cet expert. «Il nous faut utiliser la force de la nature pour notre vie quotidienne. Le meilleur exemple est l'Aloe vera barbadensis Miller que Forever utilise pour tous ses produits. Cette plante pousse pendant quatre ans sur les champs, exposée à des températures extrêmes – accumulant ainsi de l'énergie; elle est donc un parfait dispensateur d'hydratation. Une question: préférez-vous ressembler à un grain de raisin bien ferme ou à un raisin de Corinthe ratatiné?», demande le spécialiste, s'adressant surtout à son public féminin. Il récolte bien sûr des cascades de rires. L'Aloe vera est depuis des millénaires le symbole de la jeunesse et un dispensateur idéal d'hydratation; et nous nous approprions cela – pour vous», poursuit ce charmant conférencier.

## LA PROCEDURE BREVETEE DE FOREVER

«Après sa récolte, le gel d'Aloe doit être stabilisé en trois heures au maximum, afin de préserver les enzymes importantes. Forever a développé à cet effet une procédure spéciale qui a été brevetée par l'entreprise», explique ce spécialiste de produits. «Le résultat se trouve également dans notre bidon jaune, l'un de nos top-sellers, le gel d'Aloe vera avec sa combinaison extraordinaire de précieuses substances nutritives et vitales», ajoute Ralph Langner. Le leader mondial du marché des produits d'Aloe vera cultive environ 40 millions de plants d'Aloe sur ses propres terres – et il y reste de la place pour 20 millions supplémentaires. «Car cette entreprise est en continuelle croissance, et ce sans aucune publicité – uniquement grâce aux recommandations», raconte ce spécialiste. «D'ailleurs, nous sommes très terre-à-terre, nous n'avons pas d'actions, l'entreprise est la propriété de la famille fondatrice et la culture s'effectue sur nos propres terrains: en réalité, nous sommes des paysans», conclut Langner en riant.

## LE PUBLIC EST ENTHOUSIASME

Une journée avec Forever – Ralph Langner présente ensuite divers produits de Forever avec lesquels on peut obtenir des soins et du bien-être du matin au soir: l'Aloe First par exemple apporte une intense hydratation au corps, le Forever Bright Toothgel est efficace tout en douceur, le shampoing et le Conditioner prennent soin du cuir chevelu. En guise de démonstration concrète, Ralph Langer vaporise des produits sur les participants et leur applique des crèmes; l'Aloe Massage Lotion obtient par exemple un écho très positif, grâce à son effet immédiat agréablement réchauffant.

Annette est venue de Germering, invitée par une distributrice couronnée de succès – elle est déjà fan des produits de Forever, surtout de la Propolis Creme: «Ma peau particulièrement sèche s'est aussitôt assouplie et est devenue agréable au toucher. J'ai tout simplement voulu en apprendre plus au sujet de l'entreprise, et j'ai vraiment beaucoup appris ici.» Annika, originaire de Germering, travaille avec Forever depuis le mois d'août et a amené simultanément deux personnes intéressées. Toutes deux ont trouvé la soirée extrêmement intéressante. Catherine – conseillère en nutrition – déclare: «e ne puis que confirmer toutes ces informations en raison de mes connaissances spécialisées.» Quant à Uwe, Manager originaire de Thuringe, il explique avec enthousiasme: «Ici, on apprend toujours quelque chose de nouveau. Tous les distributeurs devraient utiliser cela pour eux-mêmes.» Quatre jeunes femmes – Jenny, Irina, Tuba et Valerie – sont venues de Burghausen ou de Freilassing. Jenny, thérapeute expérimentée en hypnose, travaille déjà depuis août avec Forever. «J'ai fait des recherches sur Internet pour trouver comment enfin devenir une femme d'affaires couronnée de succès», raconte cette femme sympathique en riant. Puis un intéressant échange d'e-mails s'est développé avec Miriam Köppel, Sapphire Manager originaire de Suisse, qui l'a finalement menée vers une coopération fructueuse. Ralph Langner déclare lui aussi: «Parmi nos distributeurs, il y a de nombreuses femmes couronnées de succès qui gagnent leur propre argent de manière indépendante – et qui se demandent alors souvent: est-ce que j'ai vraiment encore besoin de mon mec à la maison?!» L'Aloe à toucher – une soirée amusante et couronnée de succès, entièrement sous le signe de cette plante médicinale et de ses nombreux effets positifs. ■

# «QUAND LES PETITS RUISSEAUX FONT LES GRANDES RIVIÈRES»

*IL Y A 21 ANS, LE PÉDIATRE ET MUSICIEN SUISSE BEAT RICHNER A CRÉÉ LA FONDATION KANTA BOPHA AU CAMBODGE. ELLE A PERMIS À L'ÉPOQUE DE CONSTRUIRE CINQ HÔPITAUX POUR ENFANTS, DANS LESQUELS PLUS DE 600 000 ENFANTS QUI N'ONT PAS D'AUTRE ACCÈS À DES SOINS REÇOIVENT ACTUELLEMENT DES TRAITEMENTS MÉDICAUX GRATUITS. IL Y A UN AN, LORS DE MON VOYAGE AU CAMBODGE, J'AI VISITÉ L'UN DE CES HÔPITAUX ET J'AI AI ÉTÉ TELLEMENT IMPRESSIONNÉE QUE J'AI DÉCIDÉ DE SOUTENIR CE MERVEILLEUX PROJET.*



Début décembre, j'ai rencontré mon équipe et, en une semaine, nous avons planifié l'action d'aide. Avec le slogan «Ces cadeaux font doublement plaisir», nous avions décidé de soutenir la fondation Kanta Bopha en lui versant 30 % de nos recettes de décembre et tous les dons que nous avons collectés en trois jours dans la rue Marktgasse à Winterthur. Pour stimuler les ventes, nous avons mobilisé nos parents, connaissances et amis, afin qu'ils offrent nos produits à leurs êtres chers et participent ainsi à notre action de collecte de dons.

Malgré un froid glacial à Winterthur, nous sommes parvenus à inciter plus de 1'300 passants à nous aider. Ils se réjouissaient d'une part de faire un don, et d'autre part, ils ont apprécié l'Aloe Lips que nous leur avons offert en remerciement. Aider semblait être devenu «contagieux». Même le musicien de rue qui se tenait à côté nous a offert ses recettes de la journée!

Il est merveilleux de voir tout ce que l'on peut réaliser ensemble par de «petites choses». Outre notre joie et notre fierté d'avoir fait un virement de 8'500 CHF à la fondation Kanta Bopha, cette expérience nous a montré que nous sommes forts en tant qu'équipe et que les opportunités que nous offre Forever sont nombreuses.

Nous remercions vivement l'équipe Diamond et tous ceux qui nous ont soutenus.

Fabienne Thomann, Assistant Manager Suisse

**JANVIER 2013**
ALLEMAGNE, AUTRICHE ET SUISSE **www.flp-de.de www.flp-at.at www.flp-ch.ch**









# *TOUT S'INSCRIRE LE PLUS SIMPLEMENT DU MONDE –* AUX ÉVÉNEMENTS DE FOREVER FOREVER EVENTS

FOREVER A DÉVELOPPÉ UN NOUVEAU SYSTÈME D'INSCRIPTIONS POUR TOUS LES EVENEMENTS DE LA RÉGION DACH: IL VOUS SUFFIT DE VOUS ENREGISTRER UNE SEULE FOIS ET VOUS POURREZ ENSUITE VOUS INSCRIRE TRÈS FACILEMENT À TOUS LES EVENEMENTS OFFICIELS DE LA REGION DACH DE FOREVER. C'EST PRATIQUE, RAPIDE ET TRÈS FACILE À UTILISER!

## VOICI COMMENT PROCÉDER:

- **OUVREZ LA PAGE DE DEMARRAGE DE NOTRE OUTIL DE GESTION DES EVENEMENTS:** *http://events.my-flp.de/* ou cliquez sur l'icône des événements de Forever sur notre site Internet: *https://www.flpg.de/* ou *https://www.flpg.at/.*
- **CHOISISSEZ** votre langue.
- Allez sur **«ENREGISTREMENT»** et **SAISISSEZ VOS DONNÉES**.
- Pour finir, cliquez sur **«ENREGISTRER MAINTENANT»**.
- **VOUS RECEVREZ** alors **UN E-MAIL** comportant le titre «Votre enregistrement dans le système des événements de Forever». L'expéditeur de cet e-mail sera: **info@events.my-flp.com. **IMPORTANT****: Nous vous recommandons d'ajouter à l'avance cette adresse e-mail à vos expéditeurs sûrs. Au cas où vous ne le feriez pas, cet e-mail pourrait arriver dans votre dossier Spam. Dans ce cas, veuillez contrôler ce dernier après votre enregistrement et enregistrer l'adresse comme expéditeur sûr au plus tard à l'arrivée de cet e-mail.
- **VOTRE ENREGISTREMENT** sera **EXAMINÉ** par nos bureaux de Munich et votre **ACCÈS SERA ALORS AUTORISÉ**. Vous serez informé de votre autorisation d'accès par e-mail.
- **LORSQUE VOUS SEREZ ENREGISTRE, IL VOUS SERA POSSIBLE DE VOUS INSCRIRE TRÈS FACILEMENT À UN EVENEMENT DE VOTRE CHOIX.** Et ce sera aussi simple que cela à l'avenir pour tous les EVENEMENTS de Forever!

Le nouveau système d'inscription de FOREVER simplifie et professionnalise vos inscriptions aux manifestations officielles. **NOUS NOUS RÉJOUISSONS DE VOUS VOIR LORS DES EVENEMENTS DE FOREVER!** ■

01
02
03

# HIGHLIGHTS 2013

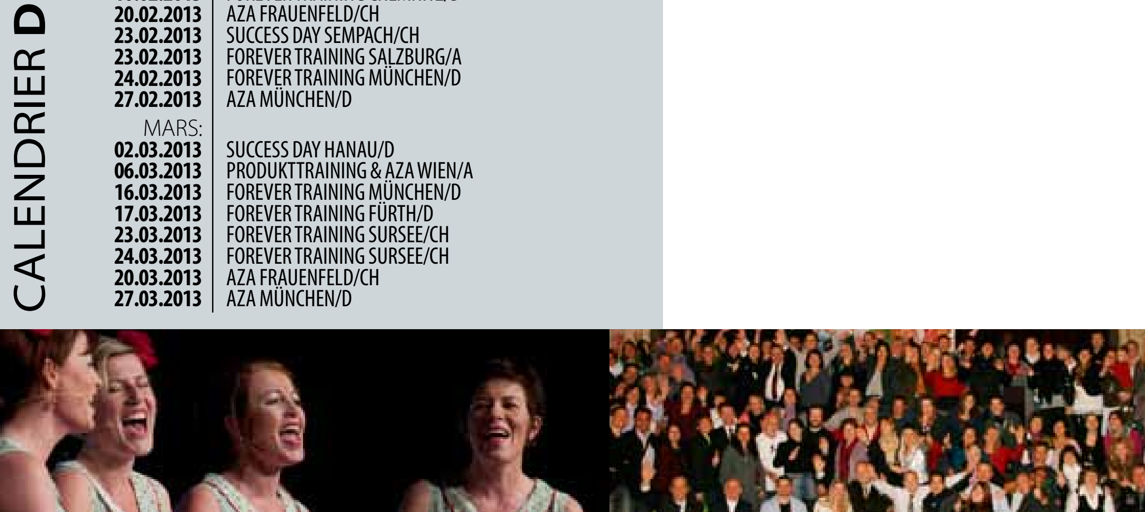
Venez nous voir avec vos clients!

CALENDRIER **DE 3 MOIS**

| | |
|---|---|
| JANVIER: | |
| **19.–20.01.2013** | KICK-OFF D-A-CH/MÜNCHEN |
| **30.01.2013** | AZA MÜNCHEN/D |
| FÉVRIER: | |
| **02.02.2013** | FOREVER TRAINING KÖNIGSWINTER/D |
| **03.02.2013** | FOREVER TRAINING DARMSTADT/D |
| **06.02.2013** | PRODUKTTRAINING & AZA WIEN/A |
| **09.02.2013** | FOREVER TRAINING BERLIN/D |
| **10.02.2013** | FOREVER TRAINING CHEMNITZ/D |
| **20.02.2013** | AZA FRAUENFELD/CH |
| **23.02.2013** | SUCCESS DAY SEMPACH/CH |
| **23.02.2013** | FOREVER TRAINING SALZBURG/A |
| **24.02.2013** | FOREVER TRAINING MÜNCHEN/D |
| **27.02.2013** | AZA MÜNCHEN/D |
| MARS: | |
| **02.03.2013** | SUCCESS DAY HANAU/D |
| **06.03.2013** | PRODUKTTRAINING & AZA WIEN/A |
| **16.03.2013** | FOREVER TRAINING MÜNCHEN/D |
| **17.03.2013** | FOREVER TRAINING FÜRTH/D |
| **23.03.2013** | FOREVER TRAINING SURSEE/CH |
| **24.03.2013** | FOREVER TRAINING SURSEE/CH |
| **20.03.2013** | AZA FRAUENFELD/CH |
| **27.03.2013** | AZA MÜNCHEN/D |

## VOS **RENDEZ-VOUS**

| | |
|---|---|
| **06.04.2013** | FOREVER TRAINING WIEN/A |
| **15.06.2013** | SUCCESS DAY SEMPACH/CH |
| **21.–23.06.2013** | FOREVER CHALLENGE 2013/GARDASEE |



# TOUJOURS À VOS CÔTÉS!

**Forever Living Products (Switzerland) GmbH**
Juchstrasse 31 | Postfach | 8501 Frauenfeld

Téléphone: +41 52 235 11 70
Fax: +41 52 235 11 71

Horaires d'ouverture: **du lundi au vendredi de 9h à 12h et de 13h à 17 h.**

Commandes en ligne sur http://shop.flp.ch.

**Demandes et infos:** info@flp.ch
**Site Internet:** www.flp-ch.ch

Les demandes d'adhésion sont acceptées au centre logistique de Frauenfeld jusqu'à 16h30.

**Forever Living Products Germany GmbH**
Schloss Freiham | Freihamer Allee 31 | 81249 München

Téléphone: +49 89 / 54 24 35 - 0
ou 01803 / 367 38 37*
Fax: +49 89 / 54 24 35 - 2910
ou 01804 / 367 38 37**

Vous pouvez nous joindre par téléphone du lundi au jeudi de 8h à 18 h et le vendredi de 8h à 17h.

**Commande:** bestellung@flp-de.de
**Information:** service@flp-de.de
**Questions mot de passe:** hilfe@flp-de.de
**Site Internet:** www.flp-de.de

Nos secteurs:
**Évènements:** event@flp-de.de
**Sponsoring international:** international@flp-de.de
**Données de base:** stammdaten@flp-de.de
**Réclamation produits:** reklamation@flp-de.de
**Questions sur les produits:** produkt@flp-de.de
**Supports publicitaires/salons:** werbung@flp-de.de

Pour toute commande en dehors des heures d'ouverture, veuillez composer, depuis l'Allemagne, le 01801 / 00 70 70 ou, depuis l'Autriche, le 0810/900661 (paiement par carte uniquement).
3,9 cts./min. depuis le réseau fixe allemand, 42 centimes maximum la minute depuis un mobile.
* 9 cts./min. depuis le réseau fixe allemand, 42 centimes maximum la minute depuis un mobile.
** 20 cts./min. depuis le réseau fixe allemand, 42 centimes maximum la minute depuis un mobile.

**Forever Living Products Austria GmbH**
Schwindgasse 5 | 1040 Wien

Téléphone: +43 1 / 504 65 38 - 65 38
Fax: +43 1 / 504 65 38 - 66 00

Vous pouvez nous joindre par téléphone du lundi au jeudi de 8h à 18 h et le vendredi de 8h à 17h.

**Commande:** bestellung@flp-at.at
**Information:** service@flp-at.at
**Questions mot de passe:** hilfe@flp-at.at
**Site Internet:** www.flp-at.at

**Secrétariat central**
pour l'Allemagne et l'Autriche:

Téléphone: +49 89 / 54 24 35 - 0
E-mail: sekretariat@flp-de.de

MENTIONS LÉGALES

**ÉDITEUR:**
**Forever** Living Products (Switzerland) GmbH, Juchstrasse 31, Postfach, 8501 Frauenfeld
**www.flp-ch.ch**

**PHOTO:** Forever Living Products, Fotolia

